प्रा रं भि क

इस देश के लाखों की संख्या में परिवार आज भी विभिन्न प्रकार के ग्रामोद्योगों में जिनमें हस्तशिल्प और कुटीर उद्योग शामिल हैं, संलग्न है और उनके जरिये न केवल अपनी आजीविका चलाते हैं, बल्कि एक विशिष्ट प्रकार की संस्कृति और कला को भी जीवित रखते हैं। देश के आयोजित विकास में इस बात की आवश्यकता है कि उनके द्वारा किया गया उत्पादन अधिक बढ़े -परिमाण में भी और गुण में भी। समुचित तकनीक उन्हें मिले, अपने उत्पादनों के बाजार मिले, उपयुक्त शिक्षण मिले और अपने उत्तरदायित्व और कर्तव्यों के प्रति वे अधिक जागरूक बनें। इसके लिये पहले यह जरूरी होगा कि उनका गहराई से सर्वे किया जाय ताकि उनकी वर्तमान स्थिति की सही जानकारी हो सके और उनके आगे बढ़ने की दिशाओं और संभावनाओं का पता लगाया जा सके।

भारत सरकार के उद्योग मंत्रालय के अन्तर्गत औद्योगिक विकास विभाग की समुचित तकनीक इकाई ने यह निश्चय किया कि अल्प साधन युक्त अर्थात् दस हजार रू0 से कम पूंजी लगाने वाले ग्रामीण दस्तकारों का काम की स्थिति, तकनीक, संगठन आदि की दृष्टि से सर्वे किया जाय। इस प्रकार के सर्वेक्षणों के अन्तर्गत राजस्थान में सांगानेर तथा बगरू के कपड़े पर छपाई के उद्योग के सर्वे की जिम्मेदारी कुमारप्पा ग्रामस्वराज्य संस्थान को दी जिसे उसने स्वीकार किया। यह कार्य गत वर्ष अप्रेल में हाथ में लिया गया था, जो वर्ष के अंत तक पूरा हो गया। यह सर्वे संस्थान के उपनिदेशक डा0अवधप्रसाद की देखरेक और शोध सहायक श्रवण कानूनगो की सहायता से हुआ है।

यह राजस्थान के केवल दो कस्बों में चलने वाले एक ग्रामोद्योग का सर्वे है। राजस्थान में ही अनेकों ग्रामोद्योग हैं, जो यहां के बहुत से गांवों, -कस्बों में दस्तकारों के समूहों के द्वारा चलाये जा रहे हैं। इन सबके समुचित सर्वे की आवश्यकता है।

यह भी आवश्यक होगा कि सर्वे के पश्चात इन उद्योगों के विकास और विस्तार की योजनाएं बनाकर लागू की जाय तभी ये उद्योग पनप सकेंगे और इनमें लगे हजारों श्रमिक उन्नत और समृध्द हो सकेंगे। सर्वे की सार्थकता भी इसी में होगी।

30 मार्च, 1980

जवाहिरलाल जैन
मंत्री-निदेशक

*

विषय सूची

***

अध्याय एक

अध्ययन पद्धति एवं क्षेत्र

राजस्थान में हस्तकला-

देश में हस्तशिल्प की दृष्टि से राजस्थान का प्रमुख स्थान है। राजस्थान के गांवों, कस्बों एवं शहरों में सदियों से अनेक प्रकार के हस्तशिल्पियों का फैलाव व्यापक रूप से रहा है। राजस्थान की भौगोलिक एवं प्राकृतिक विशेषता, यहां की सभ्यता एवं संस्कृति, ऐतिहासिक परम्पराओं एवं प्राप्त साधनों के अनुरूप कई प्रकार के हस्तशिल्पों का विकास होता रहा है। यहां के हस्तशिल्पों में आवश्यकताओं की पूर्ति की दृष्टि से तैयार की गई सामग्री तथा कला की दृष्टि से तैयार की गई सामग्री, दोनों का विकास व्यापक स्तर पर हुआ है। राजस्थान में कला की दृष्टि से जिन हस्तकलाओं का फैलाव बड़े पैमाने पर है उनमें कुछ प्रमुख शिल्प इस प्रकार हैं. *

1- फड़ और पिछवाई-

फड़ और पिछवाई के नाम से होनेवाली उच्च कोटि की चित्रकला राजस्थान की प्रमुख विशेषता है। यह मुख्यतः शाहपुरा (भीलवाड़ा) तथा नाथद्वारा (उदयपुर) में तैयार किये जाते हैं। एक अनुमान के अनुसार फड़ों के निर्माण में लगे परम्परागत शिल्पियों की संख्या 362 है जो कि जोधपुर, भीलवाड़ा, नाथद्वारा, उदयपुर, जयपुर, बीकानेर आदि क्षेत्रों में फैले हैं।

---

* राजस्थान में हस्तकला, राजस्थान इन्डस्ट्री एण्ड ट्रेड जनरल, उद्योग विभाग, राजस्थान सरकार :, मई 1979.

2- चन्दन और हाथीदांत पर खुदाई का काम -

इस कला का विकास जयपुर के आस-पास 18 वीं सदी में हुआ। जयपुर के अतिरिक्त पाली, मेड़ता, पीपाड़ आदि स्थानों पर भी यह काम होता है।

3- लकड़ी का काम-

वैसे सभी भागों में लकड़ी पर काम करने वाले खाती (बढ़ई) मिलते हैं। परन्तु लकड़ी पर कला को निखारने वाले कास्टशिल्पियों की संख्या कम है। राजस्थान में उदयपुर, चित्तौड़, सवाईमाधोपुर आदि जिलों में लकड़ी पर नक्कासी का काम करने वाले हस्तशिल्पियों की पर्याप्त संख्या है।

4- कागज की लुग्दी-पेपरमैशी का काम -

कागज की लुगदी बनाकर कलात्मक वस्तुयें तैयार करने वाले हस्तशिल्पि भी हैं। जयपुर एवं उदयपुर में ऐसे दस्तकार हैं। परन्तु अभी तक इस कला का विकास नहीं हो पाया है। एक अनुमान के अनुसार अभी इस काम में करीब 100 कुशल एवं 450 अर्ध कुशल कारीगर लगे हैं।

5- लाख का काम-

जयपुर में लाख के काम का खूब विकास हुआ है। लाख की चूड़ियों एवं कंगन के अलावा पेंसिल, खिलोने तथा अन्य कई प्रकार की कलात्मक वस्तुओं का निर्माण बड़े पैमाने पर किया जाता है।

6- आभूषण-

आभूषणों में कला के विस्तार से राजस्थान का प्रमुख स्थान होता जा रहा है। सोना, चांदी, हीरे, जवाहरात के काम के विस्तार के साथ-साथ उसकी हस्तकला का भी विकास हो रहा है। एक अनुमान के अनुसार जयपुर एवं उसके आस-पास के क्षेत्रों में इस काम में करीब 30,000 कलाकार लगे हैं। इसी के साथ जरी का काम करनेवाले कलाकारों की भी पर्याप्त संख्या है।

7- कालीन-

देश में कुल उत्पादन का 40 प्रतिशत ऊन राजस्थान में होता है। स्वाभाविक है कि यहाँ कालीन की कला का विकास हो। केवल टोंक में ही 1500 से अधिक कारीगर इस काम में लगे हैं।

8- मिरर वर्क-

जैसलमेर के ग्रामीण क्षेत्रों में कपड़े पर शीशे के टुकड़ों का काम बहुतायत से होता है।

9- मिट्टी के खिलौने-

मिट्टी के बरतन बनाने का काम तो प्रायः सभी जगह होता है। परंतु कुछ क्षेत्र ऐसे भी हैं जहाँ मिट्टी के सुन्दर खिलौने बनाने का काम भी बड़े पैमाने पर होता है। उदयपुर के गाँवों में इस काम में लगे हस्तशिल्पी पर्याप्त संख्या में हैं।

10- चमड़े का काम-

चमड़े के काम में कला का उपयोग राजस्थान के चर्म कलाकारों की खास विशेषता है। जयपुर एवं अन्य स्थानों की जूतियाँ प्रसिध्द हैं। राजस्थान के गाँवों में परम्परागत चर्म दस्तकारों द्वारा चमड़े पर कसीदे का काम बड़े पैमाने पर किया जाता है।

11- उक्त हस्तकलाओं के अतिरिक्त, मेटलवेयर, मूर्तिकला, पीतल-तांबे पर काम का भी राजस्थान में काफी विस्तार है। कोटा क्षेत्र में कोटा डोरिया के काम में लगे हस्तशिल्पियों की पर्याप्त संख्या है।

वस्त्रों पर हाथ से छपाई-

कपड़े पर हाथ से छपाई, जिसे साधारणतया छपाई का काम कहा जाता है, वस्तुतः राजस्थान के अनेक हिस्सों में समावेश किया जाता है। राजस्थान के

जिन हिस्सों में इस काम का विशेष विस्तार हुआ है तथा जिनका बाजार काफी व्यापक है वे हैं सांगानेर, बगरू एवं बाडमेर। इसके अतिरिक्त भी कुछ अन्य स्थान हैं जहां यह काम व्यापक स्तर पर बढ़ाया जा रहा है और संभावनायें भी खूब हैं। उनमें मुख्य हैं- कालाडेरा, बड़ा गांव, पाली, ... बस्सी (चित्तौड़गढ़) आदि। इन स्थानों पर परम्परागत प्रक्रिया एवं उपकरणों से छपाई का काम किया जाता है- यही इनकी विशेषता है। सांगानेर, बगरू, बाडमेर की छपाई की भी यही खासियत है। यहां के हस्तशिल्पी वनस्पतिजन्य प्राकृतिक रंगों के सहारे छपाई का काम करते और कम से कम प्रकार के रंगों के उपयोग से ही उत्पादन में विविधता ला देते हैं। कई स्थानों पर वस्त्र छपाई के लिए खास गुण का पानी भी इस कला को निखारने में मददगार होता है।

प्रस्तुत अध्ययन-

वस्त्र छपाई में लगे हस्तशिल्पियों की सामाजिक-आर्थिक परिस्थिति एवं उनकी समस्याओं का अध्ययन इस उद्योग में लगे दस्तकारों के विकास की दृष्टि से बहुत महत्वपूर्ण होगा। वस्त्र छपाई के कार्य में लगे दस्तकारों को भौगोलिक दृष्टि से विस्तार एवं आर्थिक स्तर की दृष्टि से उनकी परिस्थिति के परिपेक्ष में उन्हें इस रूप में विभाजित कर सकते हैं-

क- (1) गांव में काम करने वाले दस्तकार

(2) कस्बों एवं शहरों के दस्तकार

ख- (3) कम पूंजी लगाने वाले छोटे दस्तकार

(4) अधिक पूंजी लगाकर बड़े पैमाने पर काम करने या कराने वाले दस्तकार एवं व्यवसायी।

प्रस्तुत अध्ययन में वस्त्र छपाई में लगे छोटे दस्तकारों को शामिल किया गया है। क्षेत्र की दृष्टि से इस अध्ययन में जयपुर के पास स्थित दो कस्बों सांगानेर और बगरू में हाथ से वस्त्र छपाई करने वाले दस्तकारों को ही शामिल किया गया है।

जैसा कि ऊपर कहा गया है सांगानेर एवं बगरू दोनों स्थान हाथ से वस्त्र छपाई की कला में ख्याति प्राप्त कर चुके हैं। यहां के उत्पादित माल की राष्ट्रीय तथा अन्तर्राष्ट्रीय स्तर पर मांग है। इन दोनों कस्बों के सैकड़ों परिवार इस काम में लगे हैं। इनमें से कुछ दस्तकार परिवार एवं व्यवसायी ऐसे हैं जिन्होंने पिछले एक दशक में इस काम को अपनाया और बढ़ाया है। लेकिन अधिकांश दस्तकार पीढ़ियों से इस काम में लगे हैं। इस काम में लगे दस्तकारों में से ज्यादातर तो आज भी कम पूंजी के सहारे छोटे पैमाने पर उत्पादन करते हैं जबकि अनेक दस्तकारों ने अधिक पूंजी लगाकर बड़े पैमाने पर कार्य प्रारंभ कर दिया है। सांगानेर-बगरू में इस काम में लगे दस्तकार परिवारों की, पूंजी की दृष्टि से, संख्या का अनुमान इस प्रकार लगाया गया है:-

सारणी सं0 1 — परिवार सं0

सांगानेर-बगरू प्रिंट के दस्तकारों की संख्या*

आर्थिक स्तर	सांगानेर	बगरू
1- दस हजार से कम पूंजी लगाने वाले दस्तकार	110	80
2- दस हजार से अधिक पूंजी लगाने वाले दस्तकार	70	15
3- इस काम को नियमित रूप से नहीं करने वाले	20	5
योगः-	200	100

अध्ययन पध्दति-

क) सांगानेर-बगरू में इस कार्य में लगे सभी दस्तकार परिवारों को सर्वेक्षण में शामिल करना संभव नहीं था। इस कारण नमूने के तौर पर सर्वेक्षण के लिये कुछ

* बाहर से आकर काम करने वाले दस्तकारों को इसमें नहीं शामिल किया गया है।

परिवारों का चयन किया गया है। इस प्रकार का चयन इस कारण उपयोगी रहा क्योंकि—

1- प्रायः सभी दस्तकारों की कार्यपध्दति, उपयोग में लाये जाने वाले साधन एक से हैं।

2- दस्तकारों में रोजगार पध्दति एवं श्रम की स्थिति भी समान देखने में आई।

3- स्वामित्व की दृष्टि से मुख्य दो स्तर पाये गये-

(क) स्वयं मालिक, जिसमें दस्तकार पूंजी एवं साधन स्वयं की शक्ति से जुटाता पाया गया।

(ख) ठेके पर या श्रमिक रूप में काम करने वाले दस्तकार

सर्वेक्षण में उक्त दोनों प्रकार के दस्तकारों को शामिल किया गया है।

4- समय एवं आर्थिक साधन की दृष्टि से भी सभी दस्तकार परिवारों को शामिल करना संभव नहीं हो सका।

(ख) सर्वेक्षण में हाथ से वस्त्र छपाई कार्य में लगे उन दस्तकार परिवारों को ही शामिल किया गया है, जिन्होंने 10000 रू० से कम की पूंजी इस काम में लगा रखी है।

(ग) यहां पूंजी लगाने से तात्पर्य दस्तकारों द्वारा इस काम में लगाई गई नकद पूंजी से है। यह नकद स्वयं की बचत, कर्ज या अन्य किसी श्रोत से लगाई गयी है। सामान्यतः दस्तकारों ने साधन एवं तकनीक के रूप में पूंजी लगाई है। मुख्य पूंजी ब्लाक्स, छपाई की टेबल, रंग आदि में लगी है। दस्तकारों के पास अपना मकान, जमीन आदि है, उसे पूंजी में नहीं शामिल किया गया। पूंजी का आधार वर्ष और इस प्रकार सर्वेक्षण का वर्ष 1979-80 माना गया है।

(घ) सर्वेक्षण के लिए चयनित परिवारों के निम्नलिखित आधार माने गये हैं:-

1) लगाई गई पूंजी

2) स्वामित्व की स्थिति

इस परिपेक्ष में निम्नलिखित रूप में चयनित परिवारों का सर्वेक्षण किया गया है:-

सारणी सं0 : 2

स्थान	कुल दस्तकार परिवार	सर्वेक्षित परिवार (परिवारों की संख्या) — स्वयं का धंधा करने वाले	सर्वेक्षित — ठेके पर या मजदूरी पर काम करने वाले
1	2	3	4
1- सांगानेर	200	15	15
2- बगरू	100	15	15
योग:-	300	30	30

इस प्रकार सांगानेर एवं बगरू के कुल 60 दस्तकार परिवारों का नमूने का अध्ययन (   ) किया गया है। तथ्य संग्रह में जो पध्दति अपनाई गई वह इस प्रकार है:-

1- दोनों स्थानों के सभी दस्तकार परिवारों की सूची तैयार की गयी। *

2- सर्वेक्षण में शामिल किये गये परिवारों से अनुसूची प्रश्नावली के आधार पर जानकारी एकत्र की गई है।

3- इस कार्य में लगे दस्तकारों से खुली चर्चा एवं बातचीत के आधार पर जानकारी एकत्र की गई है।

4- सहायक सामग्री का भरसक उपयोग किया गया है।

उद्देश्य:-

इस अध्ययन के निम्नलिखित उद्देश्य माने गये हैं:-

1- सांगानेर-बगरू प्रिंट के दस्तकारों की सामाजिक स्थिति का विश्लेषण करना,

2- दस्तकारों की आर्थिक एवं वित्तीय स्थिति का अध्ययन ।

---

* देखें, परिशिष्ट

3- इस हस्तकला में लगे साधन तकनीक एवं प्रशिक्षण की स्थिति का अध्ययन ।

4- बाजार की स्थिति का विश्लेषण करना ।

अध्ययन के मुद्दे :-

निम्नलिखित मुद्दों को अध्ययन में शामिल करने का प्रयास किया गया है :-

1- दस्तकारों की सामाजिक परिस्थिति तथा कार्य के विस्तार की स्थिति ।

2- उत्पादन पध्दति एवं उसका प्रकार ।

3- रोजगार की पारम्परिक एवं मौजूदा स्थिति - श्रम एवं श्रमशक्ति का उपयोग ।

4- दस्तकारों की आर्थिक परिस्थिति ।

5- हस्तकला में उपयोग में लाई जाने वाली तकनीक, प्रशिक्षण का माध्यम ।

6- दस्तकारों की वित्तीय स्थिति और बाजार-कच्चा एवं पक्का माल का बाजार एवं उसका क्षेत्र ।

7- समस्यायें ।

*

अध्याय दो

सामाजिक परिस्थिति

परम्परा-

1- सांगानेर-बगरू क्षेत्र में कपड़े पर छपाई का काम करने वाले दस्तकारों को स्थानीय बोलचाल की भाषा में छींपा कहा जाता है। इसी नाम से छीपा जाति का विकास हो गया है। छीपा जाति सवर्ण हिन्दू की श्रेणी में आते हैं। अतः इनके साथ अन्य हिन्दू जातियां छुआछूत का सा व्यवहार नहीं करती हैं। सामाजिक प्रतिष्ठा आर्थिक स्थिति के साथ जुड़ी देख सकते हैं। जब आर्थिक स्थिति ठीक होती है तब सामाजिक स्तर भी ऊंचा हो जाता है। इस परिवर्तन को छींपा समुदाय में देख सकते हैं। सांगानेर-बगरू में संपन्न छीपा समुदाय है और उनका सामाजिक स्तर, सामान्यतः सवर्ण हिन्दू के समान है। परन्तु पारम्परिक व्यवस्था की दृष्टि से देखें तो यह पाते हैं कि आज से दो-तीन दशक पूर्व इनकी आर्थिक स्थिति कमजोर थी और इस कारण इनका सामाजिक दर्जा भी आज की तुलना में नीचा था। आज भी छीपा जाति के लोग गांव में सामाजिक दृष्टि से महत्वपूर्ण स्थिति नहीं रख पाते हैं। उन्हें सामान्य दर्जा प्राप्त है और वे अपनी जीविका चलाने के लिए छपाई तथा अन्य धंधे करते हैं। सांगानेर एवं बगरू दोनों कस्बों के छीपों का सामाजिक परिवेश एकसा है। ग्रामीण एवं कस्बे नगरीय दृष्टि से सामाजिक स्थिति में खास अन्तर देखने में नहीं आया। फिर भी पिछले दो दशकों में गांव-शहर में आया अन्तराल यहां भी दृष्टिगोचर होता देखा जा सकता है। सांगानेर एवं बगरू दोनों कस्बों के छीपा समुदाय का अच्छा आर्थिक विकास हुआ है। आर्थिक संपन्नता के साथ-साथ वे क्रमशः ग्रामीण परिवेश से दूर होते गये और नगरीय जीवन-रहन-सहन के करीब आते गये। इसका एक परिणाम जातीय दृष्टि से वैवाहिक, आपसी व्यवहार पर भी पड़ा है। कस्बे के छीपा कस्बे के लोगों से संबंध करना पसंद करते हैं। ग्रामीण क्षेत्र के छींपों की गिरती आर्थिक स्थिति के कारण भी उनसे दूरी बढ़ती जा रही है। यहां यह भी स्मरणीय है कि गांव में छपाई का काम घटा है। गांव के लोग भी कस्बों एवं शहरों में आकर काम करते हैं। बुजुर्ग

दस्तकारों ने इस वात को जोर देकर कहा कि-छपाई की पुरानी (परम्परागत)व्यवस्था समाप्त होती जा रही है इस कारण गांव-गांव में फैले छीपे कारीगर के पास काम नहीं रहा या काम काफी कम हो गया। इसके दो परिणाम हुए (1) गांव के कारीगर शहरों में आकर काम करने लगे (2) दूसरे धन्धे में लग गये।

2- दिशा -

सांगानेर-बगरू प्रिंट का काम करने-कराने वालों में केवल 'छीपा'लोग हों,ऐसी बात नहीं है। छीपों के अतिरिक्त महाजन,ब्राह्मण,मुसलमान आदि भी हैं। यह वात स्वीकार की जानी चाहिये कि यह कार्य अब एक जाति तक सीमित नहीं रहा। फिर भी जहां तक छपाई करने का प्रश्न है,उसके कारीगर आज भी छीपे हैं। अन्य जाति के लोग स्वयं छपाई का काम नहीं करते हैं अर्थात् कारीगर तो छीपे ही हैं। वगरू में छपाई का काम करने-कराने दोनों में छीपा जाति के लोग ही मुख्य हैं। *

इस दृष्टि से सांगानेर-बगरू प्रिंट के कार्य में लगे लोगों को सामाजिक दृष्टि से मुख्य दो वर्गों में विभाजित कर सकते हैं-

1- छीपा जाति के लोग- ये लोग परंपरा से इस कार्य को करते आ रहे हैं। आज भी छपाई का कार्य मुख्यतः यही लोग करते हैं।

2- सांगानेर-बगरू प्रिन्ट के व्यावसायिक रूप में विकसित होने के कारण अन्य जातियों के लोगों ने भी इस कार्य को प्रारम्भ किया। इस कार्य में जो लोग लगे हैं उनमें महाजन, ब्राह्मण और मुसलमान अधिक हैं। ये लोग परंपरागत छीपों से छपाई का कार्य कराते हैं। स्वयं इस काम को कम करते पाये गये। तैयार माल के व्यापार तथा पूंजी विनियोग का कार्य करने में इनकी प्रमुख भूमिका पाई जाती है।

---

* इस कार्य में लगी मुख्य फर्मों के बारे में संक्षिप्त जानकारी परिशिष्ट में देखें।

3- सामाजिक रचना-

सर्वेक्षण के दौरान इस बात की जानकारी एकत्र करने का प्रयास किया गया कि इस कार्य से संबध्द लोगों का सामाजिक स्वरूप किस प्रकार का है। सर्वेक्षण में शामिल लोगों का सामाजिक विश्लेषण करने पर जो तथ्य सामने आते हैं, उन पर से स्थिति का अंदाज लगाया जा सकता है।

सारणी सं0 2:1

परिवार सं0

जाति और स्वामित्व

सांगानेर-बगरू

जाति एवं क्षेत्र		स्वयं मालिक	ठेकेदार	मजदूर
1		2	3	4
1- सवर्ण	सांगानेर	14	5	1
		(93.33)	(33.33)	(6.67)
	बगरू	15	6	1
		(100)	(40)	(6.67)
2- अनुसूचित जाति	सांगानेर	-	3	-
			(20)	
	बगरू	-	3	-
			(20)	
3- मुसलमान	सांगानेर	1	5	1
		(6.67)	(33.33)	(6.67)
	बगरू	-	4	1
			(26.66)	(6.67)

उक्त सारणी से इस कार्य में लगे लोगों की सामाजिक एवं आर्थिक दोनों स्थिति का विश्लेषण हो जाता है। जैसा कि ऊपर कहा गया है छीपा जाति के लोग सवर्ण की श्रेणी में आते हैं। सांगानेर एवं बगरू दोनों कस्बों में अधिकांश दस्तकार छीपा जाति के हैं। यदि जाति और स्वामित्व की दृष्टि से देखें तो सांगानेर के 93•37 प्रतिशत दस्तकार स्वयं का धंधा करते हैं। ये लोग परंपरा से इस काम को करते आये हैं और आज भी स्वयं की पूंजी लगाकर इस कार्य को करते हैं। सांगानेर के करीब 40 प्रतिशत छीपा मजदूरी या ठेके पर भी काम करते पाये गये। ऐसे दस्तकार भी हैं जो स्वयं के धन्धे के साथ-साथ ठेके पर या मजदूरी या दोनों रूप में काम करते हैं। बगरू के सवर्ण दस्तकारों की भी स्थिति करीब करीब वैसी ही देखने में आई। एक दृष्टि से बगरू के छीपा दस्तकार तुलनात्मक दृष्टि से अच्छी स्थिति में हैं। यहां के शतप्रतिशत दस्तकारों ने यह बात कही कि वे स्वयं मालिक हैं। हाल के वर्षों में बगरू में छपाई का काम तेजी से बढ़ने के कारण छीपा परिवार इस दिशा में आगे बढ़ें हैं। फिर भी कुछ छीपा परिवार (46•66प्रतिशत) स्वयं के धन्धे के साथ-साथ ठेके पर एवं मजदूरी या दोनों रूप में काम करते हैं।

जैसा कि हमने देखा अन्य जाति के लोग भी इस धंधे में आये हैं। कुछ गिने-चुने अनुसूचित जाति के लोग भी इस काम में आये हैं। सर्वेक्षित परिवारों में से सांगानेर एवं बगरू दोनों में करीब 20 प्रतिशत को सर्वेक्षण में शामिल किया गया। सभी अनुसूचित जाति के लोग ठेके एवं मजदूर के रूप में काम करते पाये गये। इनका पुश्तैनी धन्धा नहीं होने के कारण स्वयं मालिक नहीं हैं। इस प्रकार के दस्तकार आमतौर पर नये हैं और पुराने दस्तकारों से काम सीख कर इस कार्य में लगे हैं। शहर एवं कस्बे में इस कार्य के लिए बनाई गई फर्मों तथा नये व्यावयायिकों द्वारा भी नये कारीगरों का विस्तार किया गया।

मुसलमानों में स्वयं के मालिक एवं ठेकेदार मजदूर दोनों प्रकार के लोग हैं। छपाई नीलगर जाति के मुसलमानों का पुश्तैनी धन्धा भी है। इस कारण इस कार्य में लगे ऐसे मुसलमान परिवार भी हैं जो पीढ़ी-दर-पीढ़ी इस काम को करते आ रहे हैं। सांगानेर में 6•00 प्रतिशत मुसलिम दस्तकार इस काम को स्वयं के मालिक के रूप में कार्य करते हैं, जबकि करीब 40 प्रतिशत ठेकेदार-मजदूर के रूप में काम करते हैं। बगरू के मुसलिम दस्तकारों की भी स्थिति करीब-करीब सांगानेर जैसी ही पाई गई।

बगरू में मुसलिम दस्तकार स्वयं के मालिक नहीं हैं। ये दस्तकार ठेकेदार-मजदूर (33.33) के रूप में काम करते हैं।

सांगानेर-बगरू प्रिंट के कार्य में लगे दस्तकारों के सामाजिक-आर्थिक परिवेश में परिवर्तन स्पष्ट रूप से सामने आता है। परंपरागत दस्तकार छीपा जाति तक केन्द्रित था जो कि अब जातीय सीमा को छोड़ चुका है । इस परिवर्तन का मुख्य कारण बाजार का विस्तार है, जिसके कारण छीपा जाति के अलावा अन्य व्यावसायिक लोग इस काम में आये। बाजार के विस्तार के कारण परंपरागत दस्तकार भी गांव से कस्बे में आकर उत्पादन कार्य में लगे। इसका एक परिणाम यह हुआ कि इस कार्य में लगे परंपरागत दस्तकारों को रोजगार मिला और वे इस धंधे के माध्यम से अपना आर्थिक विकास कर सके।

4- शिक्षा-

सर्वेक्षित दस्तकार परिवारों में शिक्षा का स्तर सामान्यतः अच्छा पाया गया। नीचे की सारणी से शिक्षा की स्थिति को दर्शाया गया है ।

क्रमशः-

सारणी सं0 2:2

शिक्षा का स्तर

स्थान एवं स्वामित्व	सर्वेक्षित परिवार	साक्षर परिवार	शिक्षा का स्तर साक्षर में से			
			साक्षर	मिडिल	हा0से0	अन्य
1	2	3	4	5	6	7
1- सांगानेर	15	14	4	7	3	-
क- स्वयं मालिक		(93.33)	(30)	(50)	(20)	
ख- ठेकेदार मजदूर	15	10	8	1	1	
		(66.66)	(80)	(10)	(10)	
2- बगरू	15	14	3	8	2	01
क- स्वयं मालिक		(93.33)	(22)	(57)	(14)	(7)
ख- ठेकेदार मजदूर	15	9	8	1		
		(66.00)	(88.88)	(11.12)		

सांगानेर एवं बगरू दोनों स्थानों पर परंपरा से इस काम में लगे दस्तकारों में शिक्षा की स्थिति अच्छी पाई गई है। दोनों स्थानों पर करीब 93 प्रतिशत परिवार साक्षरता की स्थिति में हैं जबकि ठेकेदार एवं मजदूरों में शिक्षा का स्तर (करीब 66 प्रतिशत) गिरा पाया गया। सांगानेर में स्वयं का धन्धा करने वाले साक्षर दस्तकार परिवारों में से 30 प्रतिशत साक्षर हैं जबकि 50 प्रतिशत मिडिल तक शिक्षा प्राप्त हैं। करीब 20 प्रतिशत परिवारों में माध्यमिक स्तर तक शिक्षा प्राप्त लोग हैं। सांगानेर में ठेके पर एवं मजदूरी करने वाले परिवारों में से 66.66 प्रतिशत शिक्षा प्राप्त हैं और इनमें से करीब 80 प्रतिशत मात्र साक्षरता की स्थिति में हैं जबकि 10 प्रतिशत मिडिल एवं उतने ही माध्यमिक स्तर के हैं। करीब-करीब यही स्थिति बगरू की भी पाई गई। बगरू में स्वयं के रोजगार के शिक्षित परिवारों में से 22 प्रतिशत मात्र साक्षर श्रेणी में हैं, जबकि करीब 57 प्रतिशत मिडिल एवं 14 प्रतिशत माध्यमिक स्तर के हैं। इनमें से

करीब 7 प्रतिशत परिवारों के ठेकेदार एवं श्रमिक दस्तकारों में से 66 प्रतिशत शिक्षित हैं और इनमें से 88.88 प्रतिशत मात्र साक्षर हैं जबकि 11.12 प्रतिशत मिडिल तक की श्रेणी में पाये गये हैं।

सांगानेर एवं बगरू दोनों में कस्बाई वातावरण है। यही कारण है कि दस्तकार डाक्टरों से इलाज करवाते पाये गये हैं। दोनों स्थानों पर सरकारी चिकित्सालय हैं, जिनका लाभ दस्तकार को प्राप्त है। दस्तकार को चिकित्सा के लिये किसी प्रकार की विशेष सुविधा नहीं प्राप्त है। दवा, डाक्टर की फीस आदि का भार व्यक्तिगत रूप से वहन करना होता है। इस काम में मजदूर के रूप में कार्य कर रहे कारीगर को भी स्वास्थ्य सेवा की दृष्टि से किसी प्रकार की आर्थिक मदद नहीं मिलती है।

आ वा स

इस कार्य में लगे दस्तकारों की आवास की स्थिति में विभिन्नता पाई गई। स्वयं के धंधे में लगे कारीगर की आवास की स्थिति, तुलनात्मक दृष्टि से अच्छी पाई गई। सांगानेर एवं बगरू दोनों कस्बों में पिछले एक दशक में मकान की दृष्टि से स्थिति में काफी सुधार आया है। बगरू में तो पिछले 10 वर्षों में प्रायः सभी छीपे दस्तकारों के मकान बन गये हैं। या उनमें सुधार आया है। सांगानेर के सभी पुराने दस्तकारों के जो कि स्वयं के धंधे में लगे हैं मकान पक्के पाये गये। स्वामित्व की दृष्टि से 93.34 प्रतिशत के अपने मकान हैं। बगरू में इस श्रेणी में 100 प्रतिशत के अपने मकान हैं। ठेके एवं मजदूरी पर काम करने वालों में से सांगानेर में करीब 66 प्रतिशत पक्के मकान में रहते हैं। करीब 60 प्रतिशत के पास स्वयं के मकान हैं जबकि शेष 40 प्रतिशत किराये के मकान में रहते हैं। बगरू में ठेकेदार एवं मजदूरी पर काम करने वालों में 73.33 प्रतिशत पक्के मकान में रहते हैं। जबकि 20 प्रतिशत अर्ध पक्के एवं करीब 6 प्रतिशत कच्चे मकान में रहते हैं। इनमें करीब 73 प्रतिशत के अपने मकान हैं, जबकि करीब 27 प्रतिशत किराये के मकान में रहते हैं।

सामान्य नागरिक सुविधाओं में बिजली, पानी एवं शोचालय की दृष्टि से काफी असमानता देखने में आई। यहां भी स्वयं के धन्धे वालों की स्थिति अच्छी है तथा ठेके एवं मजदूरी पर काम करने वाले की स्थिति खराब देखने में आई। सांगानेर के स्वयं का धन्धा करने वाले दस्तकारों में सबको पानी एवं बिजली की सुविधा प्राप्त है जबकि शोचालय की सुविधा मात्र 20 प्रतिशत परिवारों के पास ही है। ठेके एवं मजदूरी करने वालों में से मात्र 66 प्रतिशत को पानी और मात्र 53.33 प्रतिशत को बिजली की सुविधा प्राप्त है। इनमें से किसी को भी शोचालय की सुविधा प्राप्त नहीं है। बगरु में स्थिति भी प्रायः उसी प्रकार की है। बगरु में स्वयं के धन्धा करने वालों में से मात्र 0.66 प्रतिशत के पास शोचालय की सुविधा है। स्वयं के धन्धा करने वालों में सभी के पास पानी एवं बिजली की सुविधा है। बगरु में ठेके एवं मजदूरी पर काम करने वाले दस्तकारों में से मात्र 40 प्रतिशत को पानी एवं 53 प्रतिशत को बिजली की सुविधा प्राप्त है। शोचालय की सुविधा किसी को भी नहीं है। स्पष्ट है सांगानेर एवं बगरु दोनों स्थानों पर शोचालय की सुविधा अपर्याप्त है- एक सीमा में इस सुविधा का अभाव ही है।

सारणी सं0 2: 3

परिवार सं0
प्रतिशत

निवास स्थान की स्थिति

स्थान	रोजगार का प्रकार	स्तर			स्वामित्व	
		पक्का	अर्धपक्का	कच्चा	स्वयं का	किराये का
सांगानेर	स्वयं	15	-	-	14	1
		100			93.34	6.66
	ठेकेदार व मजदूर	10	4	1	9	6
		66.67	26.66	6.67	60	40

स्थान	रोजगार का प्रकार	स्तर			स्वामित्व	
		पक्का	अर्द्ध पक्का	कच्चा	स्वयं का	किराये का
बगरू	स्वयं	15	-	-	15	-
		100			100	
	ठेकेदार व मजदूर	11	3	1	11	4
		73•33	20	6•66	73•33	26•66

सारणी सं0 2: 4

परिवार सं0
प्रतिशत

नागरिक सुविधाएं

स्थान	स्वामित्व	पानी	बिजली	शौचालय
सांगानेर	स्वयं	15	15	3
		100	100	20
	ठेकेदार व मजदूर	10	8	-
		66•66	53•33	
बगरू	स्वयं	15	15	1
		100	100	6 •66
	ठेकेदार व मजदूर	6	8	-
		40	53•33	

अध्याय तीन

उत्पादनः पध्दति एवं प्रकार

कपड़े पर छपाई में सांगानेर-बगरू प्रिन्ट की खास विशेषता है। इस विशेषता में स्थानीय कलाकारों द्वारा स्थानीय रंगों के माध्यम से छपाई का प्रमुख स्थान है। रंगों की कम से कम विविधता में अच्छी छपाई यहां की दस्तकारी का प्रमुख गुण है। यहां के दस्तकार छपाई में जिन रंगों का उपयोग करते हैं, उनमें प्रमुख है—

1- काला

2- लाल

3- भूरा

4- गुलाबी

इसके अतिरिक्त कपड़े का अपना रंग होता है, जिसका उक्त रंगों के साथ मेल बिठाया जाता है। कपड़े के अपने रंग के साथ सुन्दर छपाई सांगानेर-बगरू प्रिन्ट के दस्तकारों की विशेषता है। यहां की छपाई में जिन रंगों का अधिक उपयोग किया जाता है, वह काला और लाल हैं। परंपरा से ये दोनों रंग स्थानीय दस्तकारों द्वारा स्वयं तैयार किये जाते हैं। हाल के वर्षों में बाजार से रंग मंगाने की प्रवृति बढ़ी है। इस प्रवृति का प्रमुख कारण रंग तैयार करने की मेहनत से बचने का प्रयास है। उत्पादन कार्य में प्राकृतिक रंगों के उपयुक्त संयोजन की खास कला यहां के दस्तकारों में देखी जा सकती है।

प्राकृतिक रंग तैयार करने में जिन वस्तुओं का उपयोग किया जाता है उनमें (1) रंग मसाला (2) हरड़ (3) फिटकरी (4) गोंद (5) गेरू (6) दावड़ के फूल आदि मुख्य हैं। इनके संयोग से लाल, काला एवं भूरा रंग तैयार किया जाता है। स्पष्ट है कि इस प्रकार तैयार किया गया रंग बड़े पैमाने पर

कारखानों में तैयार किये गये रंग से भिन्न होता है और यही भिन्नता यहां की विशेषता है।

हाथ की छपाई यहां की खास विशेषता है। स्थानीय स्तर पर तैयार किये गये रंग से छपाई करने की कला यहां के दस्तकारों में खास तौर पर पायी जाती है। यहां के दस्तकार जिस प्रकार के वस्त्रों पर छपाई का काम करते हैं उनमें प्रमुख हैं-

1- साड़ी

2- चादर

3- शर्टिंग - मैक्सी - गाऊन

4- सामान्य थान

उत्पादन के प्रकार की दृष्टि को समय एवं सांगानेर-बगरू प्रिंट के उद्योग-व्यवसाय के विकास की दृष्टि से दो वर्गों में विभाजित कर सकते हैं। (1) उत्पादन का परंपरागत प्रकार (2) वर्तमान में नवविकसित एवं विकासशील प्रकार।

परंपरागत प्रकार (   ) में स्थानीय रुचि का खास स्थान था। राजस्थान की सभ्यता-संस्कृति के अनुरूप जिन रंगों एवं डिजाइनों का विकास परम्परा से होता रहा है, दस्तकार उसी के अनुसार छपाई का काम करता है। वस्त्र छपाई में उपयोग में लाए जाने वाले परंपरागत डिजाइनों में फूल, पशु के चित्र, चक्र आदि प्रमुख थे। आज भी परंपरागत डिजाइनों का प्रमुख स्थान है। यहां भी उल्लेखनीय है कि यहां रंग एवं डिजाइनों का जो संयोग है उसी का परिणाम है कि यहां के उत्पादन का व्यापक स्तर पर प्रसार हुआ।

परंतु राज्य के बाहर या विदेशी व्यवसाय के विस्तार के साथ-साथ सांगानेर-बगरू प्रिंट के उत्पादन, रंग एवं डिजाइन में भी परिवर्तन सहज में देखा जा सकता है। वर्तमान में उत्पादन का जो स्वरूप है उसमें परंपरागत व्यवस्था के साथ-साथ आधुनिक रुचि का समावेश देखा जा सकता है। इस समय उत्पादन व्यवस्था का जो स्वरूप है उसे

निम्नलिखित रूपों में विभाजित कर सकते हैं–

1- पूर्णतः स्थानीय आवश्यकता की दृष्टि से परंपरागत डिजाइनों में तैयार किया गया माल ।

2- स्थानीय मांग को ध्यान में रखकर जयपुर या अन्य स्थानों के व्यवसायों की मांग के अनुसार किया गया उत्पादन ।

3- विदेशी निर्यात की दृष्टि से विदेशों में मांग के अनुसार किया गया उत्पादन ।

उपरोक्त विभाजन लचीला है और यह नहीं कहा जा सकता कि एक प्रकार का उत्पादन दूसरी श्रेणी की रूचि का नहीं होगा। वर्तमान में फैशन एवं विज्ञापन के माध्यम से रूचि में परिवर्तन की गति इतनी तेज हो गई है कि उत्पादन का डिजाइन का प्रकार काफी तीव्र गति से बदलता है। अतः उक्त विभाजन उत्पादन की दिशा मात्र बताता है। यहाँ यह स्वीकार करना चाहिये कि सांगानेर-बगरू प्रिंट के प्रति स्थानीय रूचि पारंपरिक है और आज भी ग्रामीण क्षेत्र में इसका प्रचलन है। गांव की महिलायें इसी प्रिंट के वस्त्र पहनती देखी जा सकती है। रूचि की दृष्टि से गांव की महिलायें परंपरागत डिजाइन पसंद करती है। यही कारण है कि यहाँ के दस्तकार बड़ी मात्रा में स्थानीय रूचि की दृष्टि से पारंपरिक पसंद के कपड़े, रंग एवं डिजाइनों में उत्पादन करते हैं। इस स्तर के उत्पादन में सामान्यतः मोटे कपड़े का उपयोग किया जाता है। स्थानीय उपयोग के लिये जो उत्पादन किया जाता है उसका रंग गहरा होता है। स्थानीय उत्पादन की तीन विशेषता मान सकते हैं।:- (1) मोटा कपड़ा (2) गहरा रंग और (3) स्थानीय रूचि का डिजाइन।

सांगानेर-बगरू प्रिंट के वस्त्रों की मांग देश के अन्य भागों में भी खूब बढ़ी है। बिछाने की चादरें, थान, पर्दा आदि का बाजार राज्य के बाहर भी है। इस काम को आगे बढ़ाने में अधिक पूंजी-निवेश करने वाले व्यावसायिकों का प्रमुख स्थान है। जयपुर एवं बाहर के व्यावसायी अपने-अपने क्षेत्र की मांग के अनुसार उत्पादन के प्रकार को

जानकारी दस्ताकार को देते हैं। स्थिति यह बनती जा रही है कि व्यवसायी के द्वारा बताये गये डिजाइनों/वस्त्र के स्तर एवं रंग के अनुसार उत्पादन किया जाता है। इस प्रकार के उत्पादन में मोटा एवं महीन दोनों प्रकार के वस्त्रों पर छपाई की जाती है। हाल के वर्षों में शर्टिंग की छपाई का भी अच्छा विकास हुआ । इसके कारण महीन वस्त्रों पर छपाई का काम बढ़ा है।

पिछले दशक में हस्तकला उत्पादन का विदेशी व्यापार तेजी से बढ़ा है। सर्वेक्षण के दौरान यह बात सामने आई कि विदेशों में रुचि में जिस गति से परिवर्तन होता है उस गति से यहां के डिजाइन एवं रंगों के संयोजन में परिवर्तन नहीं हो पाता है। सांगानेर के एक पुराने दस्तकार की राय में, 'हम विदेशियों की रुचि से वाकिफ नहीं हैं और हमें इस बारे में बताने वाला भी कोई नहीं है। 'एक दूसरे व्यक्ति की राय में,' हाल के वर्षों में हमारा यह अनुभव रहा कि उपभोक्ता की रुचि में परिवर्तन की सही जानकारी न रहने के कारण यहां के उत्पादन में काफी उतार-चढ़ाव आता रहा है। मांग में अंतर होते रहने के कारण दस्तकार को आर्थिक कठिनाई का सामना करना पड़ता है । 'उपरोक्त दोनों वक्तव्यों से साफ जाहिर होता है कि यहां का उत्पादन मुख्यतः बाहरी बाजार पर निर्भर रहता है। परंतु यह स्थिति उन दस्तकारों पर अधिक लागू होती है जो बाहरी बाजार पर निर्भर रहते हैं। *

यहां का दस्तकार उत्पादन का कार्य सामान्यतः अपने घर में या दूकान पर करता है। जैसा कि अन्यत्र कहा गया है सांगानेर एवं बगरू में ऐसे दस्तकार भी हैं जो बाहर से आकर छपाई का काम करते हैं। इस प्रकार उत्पादन कार्य में मुख्य चार प्रकार के लोग लगे हैं--

1- यहां के परंपरागत दस्तकार ।

2- बाहर से आकर श्रमिक या ठेके पर काम करने वाले दस्तकार ।

* बाजार के प्रश्न पर अलग चर्चा की गई है।

3) महाजन-व्यवसायी

4) अन्य- जिसमें फर्म ( ) कामकरने वालें शामिल हैं।

छपाई का काम पारिवारिक धंधा है। कपड़े की धुलाई करना, सुखाना, रंग बनाना, छापना आदि कार्य में पूरा परिवार लगा रहता है। यही कारण है कि दस्तकार अपने घर में, परिवार के सदस्यों के साथ मिलकर इस काम को करता है। व्यावसायिक पध्दति के विस्तार के बाद महाजन दस्तकारों को दुकान पर बुलाकर भी छपाई का काम कराने लगे हैं।

सर्वेक्षण के दौरान उत्पादन के स्थान के संबंध में जो तथ्य सामने आये, वह इस प्रकार हैं-

सारणी सं0 3:1

परिवार सं0
प्रतिशत

उत्पादन का स्थान

स्थान- स्वामित्व	घर में उत्पादन	दूकान में उत्पादन	सामूहिक स्थान पर
1- सांगानेर -स्वयं	14	1	-
	93•34	6•66	
ठेके एवं श्रमिक	8	5	2
	53•34	33•33	13•33
2- बगरू - स्वयं	15	-	-
	(100)		
ठेके एवं श्रमिक	11	2	2
	(73•34)	(13•33)	(13•33)

परम्परागत रूप में धन्धा करने वाले स्वयं स्वामित्व के रूप में काम कर रहे सभी दस्तकार सामान्यतः अपने घर में ही उत्पादन का कार्य करते पाये गये। बगरू में तो इस प्रकार के सभी दस्तकार घर में ही काम करते हैं जबकि सांगानेर में 93.34 प्रतिशत दस्तकार घरों में काम करते हैं। लेकिन ठेके एवं मजदूरी पर काम करने वालों में से सांगानेर में 53.34 प्रतिशत दस्तकार घर में उत्पादन करते हैं जबकि 33 प्रतिशत दूकान पर और 13 प्रतिशत सामूहिक स्थान पर उत्पादन का कार्य करते पाये गये। बगरू में करीब 73 प्रतिशत ठेकेदार श्रमिक घर में 13.33 प्रतिशत दूकान में एवं उतने ही सामूहिक स्थान पर काम करते पाये गये।

उत्पादन के प्रकार के अनुसार डिजाइन बनाने में दस्तकार, दूकानदार एवं अन्य लोगों का सहयोग रहता है। सर्वेक्षण के दौरान डिजाइन बनाने में किनका कितना सहयोग रहता है इस बारे में जो तथ्य सामने आये उससे स्पष्ट होता है कि स्वयं का धंधा करने वाले दस्तकारों में से शत प्रतिशत ने स्वयं डिजाइन बनाने की बात स्वीकार की, जबकि ठेके एवं श्रमिक के रूप में काम करने वाले दस्तकार रंग एवं डिजाइन का काम व्यवसायी के निर्देशानुसार करते पाये गये। इस कार्य में अ0भा0हैण्डीक्राफ्ट बोर्ड अ0भा0 खादी ग्रामोद्योग कमीशन का भी सहयोग मिलता पाया गया। *ये एजेंसियां दस्तकारों एवं ब्लाक निर्माताओं को नये नमूने तैयार करने में मदद पहुंचाती है। कुछ वर्षों पहले तक छपाई के ब्लाक तैयार करने का कार्य बाहर से करवाना पड़ता था। लेकिन पिछले 7-8 वर्षों से कई दस्तकारों ने सांगानेर में ही ब्लाक तैयार करवाना

---

* श्री वी0पातंजली, छीपा आफ सांगानेर, <u>योजना</u>
15 सितम्बर, 1975, भारत सरकार, नई दिल्ली.

प्रारंभ किया है। पहले फर्रुखाबाद से ब्लाक मंगाये जाते थे। अब फर्रुखाबाद तथा अन्य स्थानों के कारीगर सांगानेर-जयपुर में ब्लाक बनाने लगे हैं। स्थानीय कारीगर इस काम को नहीं करते पाये गये।

*

अध्याय चार

रोजगार एवं श्रम

फैलाव एवं रोजगार की दृष्टि से दस्तकारों को दो वर्गों में विभाजित कर सकते हैं। एक, पीढ़ी दर पीढ़ी से इसी काम में लगे दस्तकार। दो, नये दस्तकार या ऐसे दस्तकार जिन्होंने बाहर से आकर यहां कार्य प्रारंभ किया है। परंपरा से इस काम में लगे दस्तकार परिवार के प्रायः सभी सदस्य इस काम में लगे होते हैं और यह उनका पारिवारिक धन्धा बन जाता है। जबकि नये या बाहर से आकर काम करने वाले दस्तकारों में दोनों प्रकार के लोग हैं। कुछ तो सपरिवार इस काम में लगे हैं जबकि कुछ दस्तकार एकाकी रूप में इस काम को करते हैं। सांगानेर-बगरू तथा अन्य कस्बों में बाहर से आकर छपाई का काम करने वालों में ऐसे दस्तकारों की संख्या काफी है जो अकेले या एक-दो सदस्य मिलकर काम करते हैं, पूरा परिवार इसमें नहीं लगा होता है। पीढ़ी दर पीढ़ी इस काम को करने वाले दस्तकार जातीय दृष्टि से एक ही जाति, छींपा जाति के लोग हैं जबकि नये दस्तकारों या बाहर से आने वालों में मुसलमान तथा अन्य हिन्दू जातियों के लोग भी हैं।

भोगोलिक दृष्टि से जयपुर के आस-पास के कई कस्बो एवं गांवों में ये लोग फैले हुए हैं। सांगानेर-बगरू के अतिरिक्त चौमूं, कालाडेरा, गोविन्दगढ़ आदि कस्बों में छपाई का काम करने वाले दस्तकार फैले हुए हैं। गांवों में भी इनका विस्तार है परन्तु वहां इनकी संख्या काफी कम है। हाल के वर्षों में उत्पादन कार्य कस्बों में केन्द्रित हो जाने के कारण गांव के दस्तकारों को काम मिलना कम हुआ है। *

---

* गांव के दस्तकारों में रोजगार का ह्रास किस सीमा तक हुआ है, यह अध्ययन का अलग विषय है। प्रस्तुत अध्ययन में इस पक्ष पर नहीं विचार किया गया है।

गाँव के दस्तकार भी कस्बे में आकर इस काम को करने लगे हैं। सर्वेक्षण के जिन दो क्षेत्रों को शामिल किया गया है, वहाँ कुल दस्तकार परिवारों की संख्या का अनुमान इस प्रकार पाया गया—

सा र णी सं0 4:1

दस्तकार परिवार

विवरण	परिवार सं0	जनसंख्या सं0	दस्तकार सं0
1	2	3	4
क- सांगानेर			
1- स्थायी परिवार	200	1150	550
2- अस्थायी	-	-	400
ख- बगरू			
1- स्थायी परिवार	100	570	300
2- अस्थायी	-	-	200

नोटः - 1- संख्या अनुमानित है

2- अस्थायी दस्तकारों की संख्या काम/औद्योगिक उतार-चढ़ाव के अनुसार घटती-बढ़ती रहती है। ऐसे कारीगर काफी हैं जो अकेले रहकर काम करते हैं।

सर्वेक्षण के दौरान दोनों कस्बों में छपाई कार्य में लगे दस्तकारों के परिवार संख्या, जनसंख्या एवं कारीगरों की संख्या के अनुमान का जो चित्र उपरोक्त सारणी में दिया गया है उस पर से यह बात स्पष्ट होती है कि छपाई कार्य से संबंद्ध परिवारों के अधिकांश सदस्य इसी कार्य में लगे हैं।

सांगानेर के करीब 200 परिवारों* के करीब 550 लोग इस कार्य में लगे हैं। इसमें पुरूष एवं महिला दोनों हैं। संख्या के अनुमान में केवल इन्हीं महिलाओं को शामिल किया गया है जो पूरे समय उस कार्य में लगती हैं। थोड़े समय के लिये सहायकरूप में कार्य करने वाली महिलाओं एवं बालकों को इसमें नहीं शामिल किया गया है। यह पाया गया कि स्थायी रूप से इसी कार्य में संलग्न परिवारों के अधिकांश सदस्य इसी कार्य में लगते हैं जबकि अस्थायी रूप से काम करने वाले दस्तकार परिवारों के अन्य सदस्य अन्य कार्यों में भी लगते हैं। किस परिवार में कितने सदस्य कार्य में लगे हैं, यह कार्य के भार, सदस्य, संख्या, अन्य कार्यों में रुचि आदि पर निर्भर करता है। सांगानेर में सामान्यतः प्रतिपरिवार 2 से 5 व्यक्ति इस कार्य में लगे पाये गये। करीब-करीब यही स्थिति बगरू की भी पाई गई। जो दस्तकार बाहर से आकर यहां मजदूर या ठेके के रूप में काम करते हैं, उनमें प्रायः पुरुष इस कार्य में लगते पाये गये। मौसम एवं कार्य के भार के अनुसार भी इनकी संख्या में कमी-बेशी होती रहती है।

छपाई के काम में रोजगार को कई बातें प्रभावित करती हैं। रोजगार को प्रभावित करने वाली मुख्य बातें इस प्रकार देखने में आई–

1- मौसम

2- मांग का उतार-चढ़ाव

3- विदेशी व्यापार की परिस्थितियों में अन्तर,

4- कच्चे माल की प्राप्ति,

---

* पारिवारिक धन्धा होने के कारण कार्य करने वाले व्यक्तियों की संख्या में अन्तर पाया जाता है। कच्चे, वृध्द एवं महिलायें आंशिक रूप से कार्य में सहयोग करते हैं।

सर्वेक्षण के दौरान सांगानेर-बगरू के सभी दस्तकारों ने यह राय जाहिर की है कि उन्हें नियमित काम नहीं मिलता है। नियमित या अनियमित काम को दो दृष्टियों से देख सकते हैं। एक, कितने घण्टे काम मिलता है और दो, साल में कितने दिन काम मिलता है। नीचे की सारणी में दस्तकार सामान्यतः (जब काम मिलता है उस समय) कितने घन्टे काम करता है उसका अनुमान दिया गया है-

सारणी सं0 4:2

		काम के घंटे (घंटे में) / परिवार सं0 (प्रतिशत में)						
स्थान	स्वामित्व	6	7	8	9	10	11	12
1- सांगानेर	स्वयं	-	2	9	3	1	-	-
			(13.34)	60	(20)	(6.66)	-	-
	ठेकेदार-मजदूर			4	4	5	1	1
				(26.66)	26.66	(33.34)	6.67	(6.67)
2- बगरू	स्वयं	1	3	8	3	-	-	-
		(6.66)	20	(53.34)	30	-	-	-
	ठेकेदार मजदूर	-	1	4	7	2	-	1
			(6.67)	(26.66)	(46.66)	13.34	-	(6.67)

उपरोक्त सारणी से यह बात सामने आती है कि जिन दिनों दस्तकार को काम मिलता है वे 6-7 घंटे से लेकर 11-12 घंटे तक भी काम करते हैं। काम के घंटे कितने हों, यह कई बातों पर निर्भर पाया गया। जैसे- (1) काम का बोझ (2) दिया गया आर्डर को तैयार करने की अवधि (3) मौसम की अनुकूलता (4) स्वामित्व की स्थिति- कारीगर स्वयं मालिक है, ठेके पर काम करता है या मजदूर के रूप में कार्यरत है आदि। ध्यान देने वाली बात यह सामने आई कि सामान्यतः ठेके

पर या मजदूरी पर काम करने वाले को अधिक घंटे काम करना पड़ता है। जबकि ऐसे दस्तकार, जो काम के प्रति स्वयं जिम्मेदार हैं तुलनात्मक दृष्टि से कम घंटे काम करते हैं। स्वयं रोजगार वाले दस्तकारों ने सामान्यतः 7-8 घंटे (करीब 74 प्रतिशत) काम करने की बात कही। बगरू में तो स्वयं रोजगार वाले दस्तकारों में से किसी ने भी 9 घंटे से अधिक काम करने की बात नहीं कही। दूसरी ओर ठेके एवं मजदूर के रूप में काम करने वालों में-बगरू-सांगानेर दोनों स्थानों पर 11-12 घंटे काम करने वाले भी मिले।

काम के घंटों में इस अंतर के संबंध में सर्वेक्षण के दौरान बातचीत में जो तथ्य सामने आये उससे भी स्पष्टता आती है। स्वयं रोजगार के दस्तकार प्रायः स्थाई रूप से पीढ़ी-दर-पीढ़ी इस काम को करते आये हैं और इस कारण उन्हें (क) काम का पूरा अनुभव है। अतः कार्य में सातत्य रख पाते हैं। सातत्य के कारण काम का एक समय एवं नियम बन गया है। (ख) उनके निश्चित ग्राहक हैं जहां से काम मिलता रहता है। (ग) स्वयं मालिक होने के कारण किसी का दबाव नहीं रहता (घ) पूरा परिवार इस काम में लगता है, इस कारण काम करने में सुविधा रहती है।

दूसरी ओर ठेके पर एवं मजदूर के रूप में काम करने वाले कारीगर की स्थिति भिन्न है। उन पर (1) मालिक का दबाव रहता है (2) अधिक पैसे प्राप्त करने की दृष्टि से अधिक घंटे काम करते हैं। (3) मजबूरी में भी अधिक घंटे काम करना पड़ता है। इस प्रकार काम के घंटों की दृष्टि से स्वयं रोजगारी एवं ठेकेदार श्रमिक में अन्तर देखा गया।

<u>काम के दिनः</u>-

जैसा कि अन्यत्र भी कहा गया है कि छपाई के काम पर मौसम का काफी

प्रभाव पड़ता है। वर्षा के दिनों में इनके पास कम काम रहता है। यदि मांग कायम रही तब भी वर्षा में काम कम हो जाता है। लेकिन ऐसा नहीं कि दस्तकार बिलकुल बेकार रहता है। साल में कितने दिन काम मिलता है, इस संबंध में बिलकुल सही तथ्य मिलना कठिन है। दस्तकारों की राय में 'साल भर कुछ न कुछ काम करते हैं।' काम नहीं करें तो खायेंगे क्या ?'इस कथन को ध्यान में रखते हुये सांगानेर-बगरू प्रिंट के काम में लगे दस्तकारों को साल में कितने दिन रोजगार मिला, इसका अनुमान लगाने का प्रयास किया गया। इस अनुमान को दो दृष्टियों से लगाया गया। (1) स्वयं के स्वामित्व में काम करने वाले दस्तकार तथा ठेके एवं मजदूरी पर काम करने वाले दस्तकार। (2) परंपरागत व्यवस्था में रोजगार तथा मौजूदा व्यवस्था में रोजगार के दिन। परम्परागत व्यवस्था से तात्पर्य उन दिनों से है जब विदेशी व्यापार एवं अभी की तरह बाजार विकसित नहीं था।

संबध्द सारणी में रोजगार संबंधी उपरोक्त दोनों दृष्टियों से विचार करने पर कुछ बातें सामने आती हैं। यह पाया गया कि इस कार्य में लगे दस्तकारों को सामान्यतः 6 माह से कम काम नहीं मिलता है। कुछ दस्तकारों के पास तो साल भर काम रहता है। स्वयं का धंधा करने वाले दस्तकारों के रोजगार में अधिक नियमितता पाई गई। दोनों स्तर के दस्तकारों को पहले की तुलना में अब अधिक समय काम मिलता है। स्वयं का धंधा करने वालों को परंपरागत स्थिति में सांगानेर में 6-7 माह काम मिलने की संभावना रहती थी जबकि अब 9 माह से 12 माह तक काम मिलता पाया गया। सांगानेर में 8 से 12 माह तक काम मिलने की श्रेणी में करीब 93 प्रतिशत हैं जबकि परंपरागत स्थिति में यह प्रतिशत 60 के करीब था। बगरू में 8-9 माह काम मिलने वालों की संख्या अधिक पाई गई। पहले इतनी अवधि तक काम मिलने वालों का प्रतिशत 20 के करीब था जबकि वर्तमान में करीब 93 प्रतिशत को 8-9 माह काम मिलता पाया गया। तुलनात्मक दृष्टि से सांगानेर के दस्तकारों को अधिक समय काम मिलता पाया गया। रोजगार की करीब-करीब यही दिशा ठेके एवं मजदूरी पर काम करने वालों की भी पाई गई। सांगानेर एवं बगरू दोनों क्षेत्रों में रोजगार के दिनों में वृध्दि हुई एवं उसमें सातत्य बढ़ा है।

[illegible] एवं वर्तमान में रोजगार के दिन (स्वयं का धंधा करने वाले)*

स्थान		150 या कम 5 माह	150 से 180 6 माह	180 से 210 7 माह	210 से 240 8 माह	240 से 270 9 माह	270 से 300 10 माह	300 से 330 11 माह	330 से 365 (12 माह) 12 माह
सांगानेर	वर्तमान	-	1 (6.67)	-	6 (40)	5 (33.33)	1 (6.67)	-	2 (13.33)
	परंपरागत		4 (26.77)	2 13.33	5 33.24	1 6.67	3 20	-	-
बगरू	वर्तमान	-	-	1 (6.67)	8 53.33	6 40	-	-	-
	परंपरागत		3 20	9 60	2 13.33	1 6.67	-	-	-

* परम्परागत से तात्पर्य उन दिनों से है जब निर्यात एवं बाजार का विकास नहीं हो पाया था।

परंपरागत एवं वर्तमान में रोजगार के दिन (ठेकेदार एवं मजदूर)*

स्थान		150 व कम 5 माह	150 से 180 6 माह	180 से 210 7 माह	210 से 240 8 माह	240 से 270 9 माह	270 से 300 10 माह	300 से 333 11 माह	333 से 365 12 माह	बेरोजगार
सांगानेर	वर्तमान	-	-	3	4	4	1	-	3	-
				20	26.67	26.6	667	-	20	-
	परंपरागत	-	3	1	2	2	-	-	5	2
			20	6.67	13.33	13.33	-	-	33.33	13.33
बगरू	वर्तमान	-	-	5	7	2	1	-	-	-
				33.33	46.67	13.32	6.6			
	परंपरागत	-	3	3	3	-	1	-	3	2
			20	20	20		6.67		20	13.33

* परंपरागत से तात्पर्य उन दिनों से है जब निर्यात एवं बाजार का विकास नहीं हो पाता था।

अध्याय पाँच

दस्तकारों की आर्थिक परिस्थिति

दस्तकारों की आर्थिक स्थिति में एकरूपता का अभाव पाया जाता है। विभिन्न हस्तकलाओं की आर्थिक स्थिति विभिन्न क्षेत्रों में एक समान पाई जाती है। एक हस्तकला में लगे दस्तकारों की आर्थिक स्थिति भी भिन्न-भिन्न क्षेत्रों में भिन्न भिन्न पाई जाती है। उदाहरण के लिए सांगानेर-बगरू प्रिंट की छपाई करने वाले दस्तकारों में सांगानेर के दस्तकारों की अधिक आमदनी है। यह तो भौगोलिक भिन्नता का परिणाम है। परन्तु अन्य कई कारण भी हैं जो कि दस्तकार की आय को प्रभावित करता है। इन कारणों में मुख्य है(1) बाजार (2) स्वामित्व (3) पूंजी लगाने की क्षमता (4) परिवार में श्रमशक्ति (5) कुशलता।

जैसा कि पहले कहा जा चुका है, प्रस्तुत अध्ययन में दस हजार तक पूंजी लगाने वाले दस्तकारों को ही शामिल किया गया है। इस प्रकार छोटे पैमाने पर काम करने वाले, कमजोर आर्थिक स्थिति वाले दस्तकारों को इसमें शामिल किया गया है। इसी सीमा में सांगानेर-बगरू प्रिंट के कार्य में लगे दस्तकारों की आर्थिक स्थिति एवं आमदनी की स्थिति को देखना चाहेंगे।

जो दस्तकार परंपरा से इस काम को करते आ रहे हैं उन्हें पीढ़ी-दर पीढ़ी कई प्रकार की सुविधायें स्वाभाविक रूप से मिल गई हैं, जिसका प्रभाव परिवार की आर्थिक स्थिति पर पड़ता है। इस प्रकार के दस्तकार को (1) परंपरागत कुशलता एवं प्रशिक्षण (2) साधन-सुविधायें एवं तकनीक (3) इनके अपने ग्राहक हैं जिससे बाजार की समस्या तुलनात्मक दृष्टि से कम रहती है (4) व्यक्तिगत साख आदि। दूसरी ओर नये दस्तकार, ठेके पर काम करने वाले या मजदूरी पर काम करने वाले को उक्त सुविधायें या तो बिलकुल नहीं मिलती है या बहुत कम मिलती है।

जैसा कि अन्यत्र कहा गया है छपाई का कार्य परिवार स्तर पर किया जाता है। इस कारण काम की इकाई और आर्थिक इकाई दोनों परिवार को मानकर चलना ही ठीक रहेगा। सांगानेर एवं बगरू के दस्तकारों के परिवार को इकाई मानकर देखने पर उनकी आर्थिक स्थिति का जो स्वरूप सामने आया, उसे संलग्न सारणी में देखा जा सकता है। स्वयं के धन्धे के रूप में काम करने वाले तथा ठेकेदार या मजदूर के रूप में काम करने वालों की स्थिति में साफ तौर पर अन्तर देखा जा सकता है। सांगानेर एवं बगरू के दस्तकारों में भी अन्तर पाया जाता है। पारिवारिक आय की विभिन्न श्रेणियों में परिवार संख्या को देखने से स्पष्ट तौर पर दिखता है कि सांगानेर के दस्तकारों की आर्थिक स्थिति बगरू के दस्तकारों की तुलना में अधिक सुदृढ़ है। दोनों कस्बों में पारिवारिक आय में अन्तर के संबंध में निम्नलिखित बातें सामने आती हैं—

1- सांगानेर के दस्तकारों की बगरू के दस्तकारों की तुलना में आर्थिक स्थिति मजबूत है। सांगानेर में ऐसे दस्तकार भी हैं जिनकी पारिवारिक आय(13.33 प्रतिशत की) 13,000 से 15,000 रू0 तक है जबकि बगरू में 10,000 रू0 से अधिक आय वाले परिवार नहीं है।

2- मजदूरी एवं ठेके पर काम करने वाले दस्तकारों की आमदनी कम है। ठेके एवं मजदूर के रूप में काम करने वाले दस्तकारों में 8-9 हजार से अधिक आय वाले परिवार नहीं है। इस श्रेणी के अधिकांश परिवार 3 से 6 हजार तक की श्रेणी में आते हैं।

3- सांगानेर एवं बगरू दोनों कस्बों में ठेके एवं मजदूर के रूप में काम करने वाले अधिकांश दस्तकार 3 से 5 एवं 5 से 7 हजार तक की श्रेणी में आते हैं। सांगानेर के 53.33 प्रतिशत परिवार 3 से 5 हजार की आय श्रेणी में तथा 26.66 और 13.33 प्रतिशत परिवार क्रमशः 5 से 7 एवं 1 से 3 हजार की आय श्रेणी में

क्र0	स्थान	स्वामित्व	पारिवारिक आय वार्षिक 1000 तक	1000 से 3000	3000 से 5000	5000 से 7000	7000 से 9000	9000 से 11000	1100 से 13000	13000 से अधिक
1-	सांगानेर	स्वयं	-	-	2	5	2	3	1	2
					13.33	33.33	13.33	20	6.66	13.33
		ठेकेदार व मजदूर	-	2	8	4	-	1	-	-
				13.33	53.33	26.66	-	6.67		
2-	बगरू	स्वयं	-	-	5	4	2	4	-	-
					33.33	26.67	13.33	26.67		
		ठेकेदार व मजदूर	-	1	11	2	1	-	-	-
				6.67	73.33	13.33	6.67			

आते हैं। बगरू के 73·33 प्रतिशत परिवार 3 से 5 हजार की श्रेणी में आते हैं।

छपाई के काम के विस्तार के साथ-साथ पारिवारिक आय में वृद्धि होना स्वाभाविक है। इस बात का पता लगाने का प्रयास किया गया है कि परंपरागत स्थिति में काम करने तथा वर्तमान स्थिति में आय में कितना अन्तर आया है।* यहां परंपरागत स्थिति से तात्पर्य उन दिनों से है जब बाजार का इतना विकास नहीं हो पाया था और यहां के दस्तकार परंपरागत ढंग से उत्पादन-बिक्री में लगे थे। यह स्थिति 1970-71 के आस-पास तक थी। वर्तमान स्थिति का तात्पर्य वर्ष 1979-80 के आस-पास से है।

दोनों स्थितियों में पारिवारिक आय में अन्तर संलग्न सारणी में सहज में देखा जा सकता है। इस अन्तर को दो दृष्टियों से देख सकते हैं- एक, परंपरागत एवं वर्तमान में आय की दृष्टि से और दो, सांगानेर एवं बगरू में अन्तर की स्थिति।

सांगानेर में परंपरागत स्थिति में अधिकांश(करीब 87 प्रतिशत) परिवार 1 से 3 और 3 से 5 हजार रु0 वार्षिक पारिवारिक आय की श्रेणी में आते हैं। जबकि वर्तमान में ऐसे परिवार हैं जिनकी 11 से 13 और 13 से 15 हजार रु0 वार्षिक आमदनी है। अब 3 हजार से कम आमदनी वाले परिवार नहीं हैं। जबकि परंपरागत स्थिति में 7 से 9 हजार से अधिक आय वाला एक भी परिवार नहीं था।

बगरू की स्थिति सांगानेर की तुलना में कमजोर है। परंतु प्राप्त तथ्यों के अनुसार यहां भी उद्योग का अच्छा विकास हुआ है और वर्तमान में काफी वृद्धि हुई है। बगरू में परंपरागत स्थिति में 1 से 3 और 3 से 5 हजार से अधिक आय वाला एक भी परिवार नहीं था। जबकि वर्तमान में उद्योग की जो स्थिति है उसमें 26·66 प्रतिशत परिवारों की 7 से 9 हजार रु0 वार्षिक आमदनी है। इस प्रकार पहले की तुलना में पारिवारिक आय में पर्याप्त वृद्धि हुई है।

---

* 1- दोनों स्थितियों में आय में होने वाले अन्तर का अनुमान लगाया गया है। इस अनुमान में अन्तर या मतभेद हो सकता है। दस्तकार सही आय बताएं-इसका पूरा प्रयास किया गया है।

2- आय का अंदाज लगाने का आधार वर्ष 1970-71 को माना गया है।

सारणी सं0 5: 2

तुलनात्मक आय (पारिवारिक आय)

परिवार सं0
प्रतिशत

स्थान	स्वामित्व	1000 से 3000	3000 से 5000	5000 से 7000	7000 से 9000	9000 से 11000	11000 से 13000	13000 से 15000
	वर्तमान	-	2	5	2	4	1	1
सांगानेर			13.33	33.33	13.33	26.67	6.67	6.67
	परंपरागत	2	11	1	1	-	-	-
		13.33	73.33	6.67	6.67			
	वर्तमान	-	4	6	1	4	-	-
बगरू		-	26.67	40	6.67	26.67		
	परंपरागत	5	10	-	-	-	-	-
		33.33	66.67					

सर्वेक्षित हस्तकला में लगे दस्तकार परिवारों में स्वामित्व की दृष्टि से वार्षिक पारिवारिक औसत आय भी देखी जा सकती है। नीचे की सारणी में उसे इस रूप में प्रस्तुत किया गया है-

सारणी सं0 5: 3

प्रति परिवार वार्षिक औसत आय

स्थान	स्वामित्व	प्र0व0वार्षिक आय (रू0)
1- सांगानेर	स्वयं मालिक	8900
	ठेकेदार-मजदूर	5333
बगरू	स्वयं मालिक	6900
	ठेकेदार-मजदूर	4746

उक्त सारणी से ऊपर कही गई बातों की पुष्टि होती है। यह बात सामने आई कि (क) सांगानेर एवं बगरू दोनों कस्बों में ऐसे दस्तकारों की प्रति परिवार वार्षिक औसत आय अधिक है जो स्वयं के धन्धे के रूप में इस काम को करते हैं। सांगानेर में ऐसे दस्तकारों की प्रति परिवार औसत आमदनी 89-00 हैं जबकि बगरू में 69,00 रू0 पाया गया।

(ख) सांगानेर में बगरू की तुलना में अधिक पारिवारिक आय है।

(ग) ठेके पर एवं मजदूरी पर काम करने वाले दस्तकारों की पारिवारिक आय तुलनात्मक दृष्टि से कम है। बगरू में इस श्रेणी के दस्तकारों की आय 4746 रू0 पाई गई जबकि सांगानेर में 5333 रू0 पायी गयी।

(घ) पारिवारिक आय का अनुमान इस कारण महत्वपूर्ण है क्योंकि आय [illegible] तथा व्यय की इकाई परिवार है। [illegible]

इस परिपेक्ष में यह स्वीकार करना चाहिये कि इन [illegible] में लगा दस्तकार, यदि वह स्वयं का धंधा करता है तो [illegible]

नौ हजार रुपया व्यय करने में सक्षम है जबकि बगरू का एक परिवार करीब सात हजार रुपया व्यय करता है। इसी प्रकार ठेके एवं मजदूर के रूप में काम करने वाला बगरू का दस्तकार परिवार औसतनकरीब 4746 रु0 वार्षिक व्यय करता है जबकि सांगानेर का दस्तकार करीब 5333 रु0 व्यय करता है। यहां पुनः वही बात कहना चाहेंगे कि सांगानेर के दस्तकारों के पास काम अधिक है और उनकी आर्थिक स्थिति अच्छी देखने में आई।

आर्थिक स्थिति को प्रति व्यक्ति आय के रूप में देखने का प्रचलन बढ़ा है और यह माना जाता है कि आर्थिक स्थिति नापने का यह मानदंड अधिक स्पष्ट चित्र प्रस्तुत करता है। इस परिपेक्ष में सर्वेक्षित दस्तकार परिवारों में प्रति व्यक्ति आय का अनुमान करने का प्रयास किया गया-

सारणी सं0 5: 4

प्रति व्यक्ति आय

स्थान	स्वामित्व	प्रति व्यक्ति आय (रु0)
1- सांगानेर	स्वयं मालिक	1103
	ठेकेदार-मजदूर	860
2- बगरू	स्वयं मालिक	877
	ठेकेदार-मजदूर	818

प्रति व्यक्ति आय के संबंध में राष्ट्रीय स्तर पर एक राय नहीं है। विभिन्न विद्वानों ने प्रति व्यक्ति राष्ट्रीय आय की माप अलग-अलग की है। मापदंड का अन्तर होते हुए भी जीवन स्तर का एक अनुमान लगाता है। प्रति व्यक्ति आय

को यदि 1970-71 के मूल्य पर देखेंगे तो 1976-77 में वह 655.2 रु0 पाया गया।*
जबकि वर्तमान मूल्य पर वह 1048.6 रु0 पाया गया है। यह बात कही गई कि वर्ष 1978-79 में राष्ट्रीय आय में 4.1 प्रतिशत वृध्दि हुई है। वर्ष 1979-80 में 1970-71 आधार वर्ष मानने पर प्रति व्यक्ति आय 712 रु0 आंकी गई जबकि वर्तमान मूल्य पर 1249 रु0 आंकी गई है। × इस परिपेक्ष में सांगानेर-बगरु प्रिंट के दस्तकारों की प्रति व्यक्ति आय का अनुमान लगाने का जो प्रयास किया गया उस पर से कहा जा सकता है कि यहां के दस्तकार की आय राष्ट्रीय स्तर पर आंकी गई प्रति व्यक्ति आय से अधिक है। केन्द्रीय सांख्यिकी संगठन ने उक्त संदर्भ वर्ष के आधार पर प्रति व्यक्ति आय 712 रु0 मानी है जबकि सांगानेर-बगरू प्रिंन्ट में बगरू के दस्तकारों की प्रति व्यक्ति आय 818 पाई गई। सांगानेर में स्वयं के धन्धा करने वालों की प्रति व्यक्ति आय करीब 1103 रु0 आंकी गई। =

लेकिन इसका तात्पर्य यह नहीं कि इन दस्तकारों की आर्थिक स्थिति काफी अच्छी है। यहां यह ध्यान में रखना चाहिये कि (क) राष्ट्रीय स्तर पर किये गये माप में सुदूर गांव के अत्यंत कमजोर स्थिति के लोग भी शामिल हैं(ख) सर्वेक्षित दस्तकार शहर के पास के हैं। यहां महंगाई का प्रभाव भी अधिक है(ग)राष्ट्रीय औसत एवं यहां प्राप्त तथ्यों में खास अन्तर नहीं है। (घ) ये लोग जिस काम में लगे हैं, वह एक हस्त-कला है, उद्योग है जिसमें साधन, कच्चा माल, स्थान आदि की आवश्यकता होती है। इस दृष्टि से उनकी आय काफी कम है।

---

* सेंट्रल स्टेटिस्टकल आर्गनाइजेशन, नई दिल्ली.

× इंडिया 1979, प्रकाशन विभाग, भारत सरकार, पृष्ठ 164

सांगानेर-बगरु प्रिन्ट के दस्तकारों की प्रति व्यक्ति आय का अनुमान वर्ष 1970-71 को आधार मानकर लगाया गया है।

= देखें, श्री वी. पतंजली, द दीपा आफ सांगानेर

योजना, 15 सितम्बर, 1975.

तकनीक और प्रशिक्षण

विज्ञान सार्वभौम है, पूरी मानव जाति की धरोहर है। विज्ञान के शिल्प का उपयोग जब औद्योगिक उत्पादन के लिये किया जाता है, तब उसे तकनीक कहा जाता है। तकनीक विज्ञान से उपजती है, मगर वह विज्ञान की तरह सार्वभौम हो, यह आवश्यक नहीं। कोई भी समझदार देश अपने लिये जिन तकनीकों का चयन करेगा, उनका आधार होगा - उसे क्या प्राकृतिक साधन प्राप्त हैं, उसके आर्थिक और मानवीय साधन क्या हैं तथा कितने समय में कितना और क्या उत्पादन करना है? अतः उद्योग का विकास, उसका स्वरूप, तकनीक, उत्पादकता आदि का सीधा संबंध देश, काल एवं परिस्थिति से देखा जा सकता है। देश, काल एवं परिस्थिति के अनुकूल ही उद्योगों एवं उसकी तकनीक का विकास होना चाहिये। उदाहरण स्वरूप भारत में उद्योगों की अपनी परंपरा रही है। प्राचीनकाल से ही भारत में विकेन्द्रित उद्योगों की व्यवस्था रही है जो कि स्थानीय आवश्यकताओं की पूर्ति करते रहे हैं। गांव में प्रायः वे सभी उद्योग पाये जाते थे, जिनकी गांव वालों को आवश्यकता होती है। यह भी कहा जा सकता है कि मनुष्य ने अपनी आवश्यकताओं की पूर्ति के लिये उद्योग एवं उसके अनुरूप तकनीक का विकास किया। यह स्थिति विश्व के अन्य देशों में भी पायी जाती है। लेकिन पिछली कुछ सदियों से उद्योगों के विकास पर पाश्चात्य देशों में विकसित केन्द्रित तथा यांत्रिक तकनीक का प्रभाव स्पष्ट तौर पर देखा जा सकता है। पाश्चात्य देशों ने कई आविष्कार किये और अपने ढंग से अपनी आवश्यकताओं एवं आकांक्षाओं की पूर्ति के लिये उद्योग एवं तकनीक का विस्तार किया। यह विस्तार इस कारण भी पूरे विश्व पर छाता गया क्योंकि उनकी साम्राज्यवादी एवं आर्थिक साधनों के केन्द्रीकरण की नीति थी और इसी में उनका हित था। अतः मौजूदा औद्योगिक एवं तकनीकी विकास में पाश्चात्य देशों की खोजों का प्रमुख स्थान हो गया। हालांकि कोई तकनीक अपने [illegible] में बुरी नहीं है

लेकिन उसके उपयोग के कारण प्रभाव बुरा हो सकता है। अतः प्रत्येक देश को अपने समाज की समस्या और इसके समाधान के लिये उपयुक्त उद्योग एवं तकनीक के विकास की योजना बनानी चाहिये। किसी भी उद्योग तथा तकनीक की खोज करते समय या उसे स्वीकार करते समय इस बात की पूरी जाँच की जानी चाहिये कि वह उस देश एवं समाज के लिये कितनी हितकर है तथा वह वहाँ की समस्याओं को किस सीमा तक सुलझाती है।

सभी जगह की समस्याएँ, वहाँ की परिस्थिति और यहाँ तक कि वहाँ की आवश्यकताएँ एकसी हों, यह संभव नहीं है। जिस प्रकार की समस्याएँ पाश्चात्य देशों में हैं वैसी भारत या अन्य देशों में नहीं हैं। भारतीय परिवेश में देखें तो यह कहना चाहेंगे कि यहाँ की अपनी विशेषता है और यहाँ की समस्याएँ भी अपने ढंग की हैं। भारत की समस्याओं एवं परिस्थिति को मोटे तौर पर इस रूप में गिना सकते हैं:-

1- अधिक जनसंख्या जिसके कारण श्रम का आधिक्य है और उन्हें रोजगार देना प्रमुख समस्या है।

2- विकेन्द्रित गाँव जिसे न तो समाप्त किया जा सकता और न ही जिसकी सांस्कृतिक विशेषताओं को आसानी से नष्ट किया जा सकता है। इस स्थिति में विकेन्द्रित गाँवों में ही उद्योगों को विकसित करना होगा।

3- पूँजी की कमी के कारण सामान्य उद्योगपति न तो अधिक पूँजी लगा सकता है और न ही अधिक पूँजी लगने वाली तकनीक स्वीकार करना संभव है।

4- तकनीकी ज्ञान की सीमा होने के कारण जटिल एवं बड़ी मशीनों को चलाना संभव नहीं है। यहाँ सरल तकनीक ही सहजता से स्वीकार की जा सकती है।

5- इसके अतिरिक्त कुछ सामान्य समस्याएं हैं जो कि पाश्चात्य देशों में भी स्वीकार की जाती हैं। जैसे नगरीकरण, प्रदूषण आदि की समस्या ।

इस प्रकार हम देखते हैं कि भारत की परिस्थिति और इसी प्रकार अन्य देशों की भी अपनी समस्याएं एवं परिस्थितियां है और उनको ध्यान में रखकर ही उद्योग एवं तकनीक का विकास स्वीकार किया जाना चाहिये। पिछली दो-तीन सदियों में विकसित एवं व्यापक रूप से प्रसारित की जानेवाली पाश्चात्य तकनीक के बावजूद उक्त सीमाएं आज भी कायम हैं।

भारत में उद्योगों एवं तकनीक के विकास के साथ जो चिंतनधारा रही है, उसमें पाश्चात्य विचार एवं वहां विकसित उद्योग एवं तकनीक का पूरा प्रभाव रहा है। इसका एक बड़ा कारण पाश्चात्य देशों की राजनीतिक एवं आर्थिक साम्राज्यवादी नीति है। लेकिन एक दूसरा बड़ा कारण यह है कि भारतीय भी पाश्चात्य पर्यावरण एवं प्रभाव को नहीं छोड़ पाते हैं। यही कारण है कि इस बारे में सोचते समय ऊपर गिनाई गई बातों पर कम ध्यान जाता है और पाश्चात्य देशों द्वारा बनी बनाई तकनीक स्वीकार करली जाती है, क्योंकि ऐसा करना आसान है। फिर भी, भारतीय चिंतन की भी एक मजबूत धारा है जो कि यहां की समस्या एवं परिस्थिति को ध्यान में रखकर सोचती है। यह चिंतन धारा केवल भारत में ही नहीं बल्कि पाश्चात्य देशों में भी है। भारत में गांधी, जे0सी0कुमारप्पा, विनोबा, जयप्रकाशनारायण आदि का नाम प्रमुख रूप से गिनाया जा सकता है। पाश्चात्य विद्वानों में शूमाखर*नाम उल्लेखनीय है जिन्होंने भारत जैसे देश के लिये उपयुक्त उद्योग एवं तकनीकों के बारे में काफी सोच विचार किया है।

---

* ई0एफ0शूमाखर की बहुचर्चित पुस्तक-स्माल इज ब्युटिफुल तथा स्ट्डीज आफ इकोनामिक ग्रोथ है।

भारतीय वैज्ञानिक डा0 वीरेन्द्रकुमार जैन, जो कि भारतीय विज्ञान संस्थान बंगलोर में प्राध्यापक हैं, की राय में किसी भी गरीब देश के लिये प्राविधिक विकास योजनाएँ तैयार करते समय पहला लक्ष्य यह होना चाहिये कि उनके जरिये कम से कम समय में समाज के अधिक से अधिक लोगों का जीवन स्तर उठाया जा सके और उन्हें जीवन की बुनियादी जरूरतें मुहैया की जा सकें, इसके लिये हमें अपने साधनों को ठीक-ठीक चुनना होगा। ऐसी प्रविधि हमारे लिये उपयुक्त नहीं होगी, जिनमें पूंजी ज्यादा लगानी पड़े। दूसरी तरफ हमारे पास श्रमशक्ति (मैनपावर) की कोई कमी नहीं है, उसका उपयोग हो। हमारी प्रविधियां ऐसी हों, जिनके उपयोग से अधिक से अधिक श्रमिकों का उपयोग किया जा सके। भारत जैसे विकासशील देशों की पहली आवश्यकता उचित प्रविधि की है न कि उन्नत प्रविधि की*। यह उन्हीं लोगों का प्रभाव माना जा सकता है कि प्रथम योजना काल में और बाद में भी भारतीय नियोजन में छोटे उद्योगों एवं छोटी तकनीक के बारे में सोचा गया और इसके लिये कुछ प्रयास भी किया गया। परन्तु हाल के वर्षों में यह तेजी से अनुभव किया जा रहा है कि भारतीय उद्योगों को श्रम प्रधान बनाया जाय और उनकी दिशा ग्रामोन्मुख हो। अब देखना है, वह व्यवहार में कितना संभव हो पाता है। लेकिन इस नई दिशा को शुभ संकेत तो मानना ही चाहिये।

छोटे उद्योगों को विकसित करने का जो प्रयास अब तक किया जा रहा है, उसके दो स्तर पाये गयेः (1) परंपरागत उद्योगों को उसी या उसके विकसित रूप में आगे बढ़ाना और (2) नये किस्म के उद्योग एवं तकनीक का विकास। छोटे

---

* डा. वीरेन्द्रकुमार जैन, नई विज्ञान-प्रविधि नीति का स्वरूप और सुर क्या हो? नवनीत नवम्बर, 1977.

उद्योगों के विकास में लगी एजेंसियां सामान्य तौर पर उन्हीं उद्योगों को विकसित करने में अधिक ध्यान देती पाई जा रही हैं, जो कि परंपरा से चल रहे हैं। इसमें एक मुख्य सुविधा यह होती है कि इस प्रकार के उद्योगी, कारीगर सहज में प्राप्त हो जाते हैं और इसके लिये परंपरागत तकनीक भी मौजूद है। आवश्यकता इस बात की रहती है कि उन्हें बढ़ाया एवं विकसित किया जाय। लेकिन इनमें से कई उद्योगों की आज यह स्थिति हो गई है कि वे मुरझा गये हैं और उनके परंपरागत स्वरूप में रोजगार की क्षमता तथा आय की मात्रा अत्यधिक कम है। अतः इन परंपरागत उद्योगों को अधिक सक्षम तकनीक तथा अन्य सुविधायें दी जायें ताकि वे उत्पादकों के लिये अधिक लाभकर हो सकें। भारत में परंपरागत उद्योग इतने प्रकार के हैं कि यदि उन्हें ही ठीक ढ़ंग से विकसित किया जाय तो बेरोजगारी की समस्या काफी हद तक दूर हो सकती है। कई उद्योग तो ऐसे हैं जो कि पहले बड़े पैमाने पर चलते थे लेकिन आज वे मृतप्राय हैं।

स्थानीय कच्चे माल, परंपरागत उद्योगियों की संख्या तथा अन्य संभावनाओं को देखते हुये क्षेत्रीय उद्योगों के विकास की भी व्यापक संभावना है। क्षेत्रीय संभावनाओं को ध्यान में रखकर उद्योगों के विकास की योजना बनाई जाय। खादी और ग्रामोद्योग कमीशन तथा अन्य एजेंसियों को भी क्षेत्रीय स्तर पर उद्योगों के विकास की योजना बनानी चाहिये।

छोटे उद्योग, लघु उद्योग, ग्रामोद्योग एवं कुटीर उद्योगों की लम्बी सूची है। इन उद्योगों के विकास के लिये बनी एजेंसियों के बावजूद यह महसूस किया जाता है कि वे स्वावलम्बी नहीं हैं अर्थात् उन्हें संरक्षण की आवश्यकता होती है। यह मान लिया जाता है कि ये उद्योग औद्योगिक विकास की दौड़ में प्रतियोगिता में सबके साथ नहीं चल पाते हैं। उन्हें सहारे की आवश्यकता होती है और वे घाटे में चलते

है। इसी स्थिति में सुविधा के लिये यह भी तर्क रहता है कि इस प्रकार का उद्योग प्रगति में बाधक है- वही उद्योग चलाना चाहिये जो प्रतियोगिता में टिक सके। यह स्थिति सभी लघु, ग्रामोद्योग एवं कुटीर उद्योग के लिये भले ही न हो पर इनकी संख्या काफी है। यह प्रश्न उस समय अधिक उजागर होता है जब एक ही उद्योग छोटे एवं बड़े दो स्तर पर चलता है। उदाहरण के लिये वस्त्र उद्योग, तेल घानी, धान या आटा चक्कि आदि। स्पष्ट है भारी पैमाने पर एवं बड़ी मशीनों द्वारा उत्पादन होने पर माल सस्ता होगा। छोटे एवं घरेलू उद्योग में थोड़ा अधिक खर्च आना स्वाभाविक है। संरक्षण, सुरक्षा एवं प्रतियोगिता के इस प्रश्न पर गंभीरता से विचार करना आवश्यक है, क्योंकि छोटे उद्योग को दया का पात्र मानकर राहत देकर चलाना उचित नहीं है। छोटे उद्योग तो यहाँ की समस्या के समाधान हैं। इस कारण इन्हें इस रूप में विकसित किया जाना चाहिये कि वे हमारी आर्थिक समस्याओं को हल कर सकें।

इस परिपेक्ष में गांव एवं कस्बों में चल रही हस्तकला में लगी तकनीक पर विचार किया जा सकता है। इस समय परंपरागत उद्योगों में जो तकनीक लगी है वह सामान्य किस्म की तथा कम कीमत की है। इसे कम विकसित भी कहा जा सकता है, जिसका विकास सामान्यतः दस्तकारों द्वारा स्वयं किया गया है। कुमारप्पा ग्राम स्वराज्य संस्थान ने राजस्थान की कुछ हस्तकलाओं में लगी तकनीक के संबंध में जानकारी एकत्र की है जिस पर से इस विषय पर प्रकाश पड़ता है। राजस्थान में बंधेज (टाईडाई) मूर्तिकला (स्टोन-कार्विंग) और धातु कला (मेटलवेयर) की हस्तकला का अच्छा विकास हुआ है।*

* डा. अवधप्रसाद, बंधेज, मूर्तिकला और धातुकला में लगे दस्तकारों की सामाजिक-आर्थिक स्थिति, कुमारप्पा ग्रामस्वराज्य संस्थान, जयपुर-1979.

इन हस्तकलाओं में जिस स्तर की तकनीक का उपयोग किया जाता है वह सरल के साथ-साथ सस्ती भी है। प्राप्त जानकारी के अनुसार मूर्तिकला के दस्तकार जिस प्रकार के साधनों का उपयोग करते हैं उसकी कीमत सामान्यतः 20 से 50 रू0 तक बताई गई। परंतु बंधेज के काम में जिस प्रकार की तकनीक का उपयोग किया जाता है उसकी कीमत कुछ अधिक है। इस काम में लगे दस्तकारों के पास 500 से 1000 रू0 तक के साधन पाये गये। इसके विपरीत धातुकला के काम में लगे दस्तकार कम मूल्य के साधनों का उपयोग करते पाये गये। इस कार्य में कलम, धापी, तिपाई और प्रकार का उपयोग किया जाता है जिसकी कुल कीमत 30 से 50 रू0 के बीच पाई गई। उपयोग में लाया जाने वाला साधन इस प्रकार का होता है जिसका उपयोग सामान्य बौध्दिक स्तर का दस्तकार भी आसानी से कर लेता है।

सर्वेक्षित हस्तकला- सांगानेर-बगरू प्रिंट में उपयोग किये जाने वाले साधन एवं तकनीक भी अत्यन्त सरल एवं सस्ते हैं। इस कार्य में जिन साधनों का उपयोग किया जाता है, उनमें मुख्य हैं: -

1- तांबे की कुंडी

2- छपाई की टेबल

3- छपाई के लिये ब्लाक

4- अन्य सामान ।

इस उद्योग में जिन साधनों को उपयोग में लाया जाता है उनमें अधिकांश स्थानीय स्तर पर प्राप्त हो जाते हैं। छपाई के ब्लाक पहले फरूखाबाद से मंगाये जाते थे लेकिन अब इसकी भी 15-20 दूकानें खुल गई है। ब्लाक बनाने वाले कारीगर बाहर के हैं।

रंगाई-छपाई कार्य में कितने साधनों की आवश्यकता होगी, यह काम करने वाले दस्तकारों की संख्या, डिजाइन के प्रकार आदि पर निर्भर करता है। एक छोटी इकाई को जिसमें एक टेबल पर काम किया जाता है तथा एक दो व्यक्ति कार्य करते हैं, 500 से 2000 रू0 के साधनों की आवश्यकता होती है। इस कार्य में लगे साधन दो स्तर के होते हैं (1) अल्पकालीन (2) दीर्घकालीन। मेज, बरतन आदि लम्बे समय तक चलते हैं जबकि ब्लाक तथा अन्य छोटे सामान सामान्यतः जल्दी खराब हो जाते हैं। ब्लाक का जीवन इस बात पर निर्भर करता है कि उससे कितना काम लिया गया। सांगानेर-बगरू प्रिंट के काम में लगे छोटे दस्तकारों के पास 2-3 इकाई के साधन पाये गये। इस प्रकार साधन एवं तकनीक की दृष्टि से इस कार्य में लगे छोटे दस्तकारों की सामान्यतः 4000 से 5000 रू0 तक की पूंजी लगी हुई है। ब्लाक्स में लगी पूंजी का विनियोग चालू रहता है। घिसने तथा डिजाइन में परिवर्तन के साथ-साथ ब्लाक भी बदलते रहते हैं। मौजूदा उत्पादन व्यवस्था में साधनों एवं तकनीक पर खर्च सामान्यतः दस्तकारों द्वारा किया जाता है।

हाल के वर्षो में तकनीक में केन्द्रीकरण की प्रक्रिया भी चालू हुई है। सांगानेर की कुछ बड़ी फर्मो ने क्लेन्डरिंग मशीन लगाई है जिसमें छपाई के कार्यमें सुविधा हुई है। सांगानेर में इस प्रकार की तीन मशीनें हैं और वे स्वयं के काम के साथ दूसरों का काम भी करते हैं। इस मशीन के द्वारा छपे हुए वस्त्रों में चमक एवं सीधा करना एवं थान के रूप में समेटने का कार्य किया जाता है।

प्रशिक्षणः -

हस्तकला में तकनीक एवं कला का प्रशिक्षण आवश्यक गुण है। हस्तकला में लगे दस्तकार अपनी कला का प्रशिक्षण सामान्यतः पीढ़ी-दर-पीढ़ी स्वयं सीखते हैं।

ग्रामीण क्षेत्रों में जिन हस्तकलाओं का विकास हुआ है, उनमें लगे अधिकांश दस्तकार अपने पूर्वजों से काम सीखते रहे हैं। कालीन बुनाई, मेटलवेयर, हाथी दांत का काम आदि हस्तकलाओं में नये दस्तकार आये हैं। इस प्रकार के नये दस्तकारों में कुछ ने तो एक दूसरे को देखकर काम सीखा जबकि कुछ ने विधिवत, प्रशिक्षण लिया। प्रशिक्षण की दृष्टि से दस्तकारों को तीन वर्गों में विभाजित कर सकते हैं:-

1- पूर्वजों से पीढ़ी दर पीढ़ी सीखते जाना

2- साथ-साथ काम करके सीखने वाले नये दस्तकार

3- विधिवत प्रशिक्षण लेने वाले दस्तकार

सांगानेर-बगरू प्रिंट में लगे दस्तकारों में प्रशिक्षण की जो स्थिति पाई गई, उसे नीचे की सारणी में देख सकते हैं:-

सारणी सं0 6:1

परिवार सं0 (प्रतिशत में)

प्रशिक्षण एवं उसका माध्यम

स्थान	स्वामित्व	प्रशिक्षण	
		पैत्रिक	स्थानीय लोगों से
सांगानेर	स्वयं के कारीगर	14 (93.33)	1 (6.67)
	ठेकेदार एवं मजदूर	5 (33.33)	10 (66.67)
बगरू	स्वयं के ठेकेदार	15 (1.00)	-
	ठेकेदार एवं मजदूर-	8 (53.33)	7 (46.67)

उपरोक्त सारणी से यह बात सामने आती है कि स्वयं का धन्धा करने वाले दस्तकारों में से अधिकांश (93•33 प्रतिशत) ने पीढ़ी-दर पीढ़ी इस काम को सीखा। मात्र 6•67 प्रतिशत ऐसे हैं जिन्होंने घर से बाहर अन्य लोगों के संरक्षण में इस धंधे को सीखा है। परन्तु ठेके के रूप में तथा मजदूरी पर काम करने वाले दस्तकारों में से मात्र 33•33 प्रतिशत ने पैतृक संस्कार से काम सीखा और 66•67 प्रतिशत ने दूसरे लोगों से इस काम को सीखा। बगरू के इस श्रेणी के दस्तकारों में से 53•33 प्रतिशत पैतृक और 66•67 प्रतिशत ने दूसरे के यहाँ काम सीखा है। इस प्रकार यह कहा जा सकता है कि जिनका पैत्रिक धन्धा नहीं है, उन्होंने दूसरों से इस काम को सीखा है। यह बात स्पष्ट रूप से देखने में आई कि जिन नये लोगों ने इस काम को सीखा उनका किसी न किसी रूप में इस हस्तकला से पुराना संपर्क रहा है। विलकुल नये व्यक्ति इस काम में, (छपाई का काम खुद करने वाले) नाम मात्र को आये। हाँ, इस काम का व्यवसाय करने वाले नये लोग बड़ी संख्या में आये हैं- परंतु वे स्वयं अपने हाथ से छपाई का काम नहीं करते हैं। इन कार्यों में उचित प्रशिक्षण देकर नये लोगों को लगाने का योजना पूर्वक प्रयास किया जाय, तो नये लोगों को भी अच्छा रोजगार मिल सकता है। इस प्रकार का कार्यक्रम हस्तकला बोर्ड, खादी ग्रामोद्योग बोर्ड आदि को हाथ में लेना चाहिये।

—

अध्याय सात

वित्तीय परिस्थिति और बाजार

वित्तीय स्थितिः -

सांगानेर-बगरू प्रिन्ट में लगे दस्तकारों की वित्तीय परिस्थिति एवं बाजार की व्यवस्था पर विचार करते समय यह बात स्पष्ट रूप से सामने आई कि मौजूदा व्यवस्था में इस हस्तकला पर बाहर के व्यवसायियों एवं अधिक पूंजी -निवेश करने वालों का प्रभाव बढ़ता जा रहा है। सांगानेर में ऐसे व्यापारिक समूहों का विकास तेजी से हो रहा है जो अधिक पूंजी लगाकर एवं बाजार पर नियंत्रण रखकर अधिक लाभ कमाने में सक्षम हो रहे हैं। यही कारण है कि संगठित होकर व्यापार को बढ़ाने वाले दस्तकार समूहों में काफी सम्पन्नता आई है। * इन व्यावसायिक फर्मों ने सांगानेर-बगरू प्रिन्ट के व्यापार को देशव्यापी बनाया और एक सीमा तक इसे विदेशी व्यापार में भी स्थान दिलाने में मदद की है। पूंजी -निवेश तथा बाजार की व्यापकता की दृष्टि से यहां के दस्तकारों एवं उत्पादक समूहों(फर्म) को मुख्य दो वर्गों में विभाजित किया जा सकता हैः -

1- बड़े उत्पादक समूह (फर्म)

2- छोटे दस्तकार जो कि कम पूंजी से अपना धन्धा करते हैं।

प्रस्तुत अध्ययन छोटे दस्तकारों तक ही सीमित है। यह सीमा सामान्य तथा उन दस्तकारों तक है जिन्होंने 10 हजार या उससे कम पूंजी लगा रखी है। इनकी उत्पादन क्षमता, वित्तीय स्थिति, बाजार के विस्तार की अपनी सीमा है।

---

* प्रमुख व्यावसायिक प्रतिष्ठानों की सूची परिशिष्ट में संलग्न है, सर्वेक्षण में उन्हें नहीं शामिल किया गया है।

इस श्रेणी के दस्तकारों में पूंजीगत स्थिति काफी कमजोर देखने में आई। दस हजार तक पूंजी लगाने वाले दस्तकारों की वित्तीय स्थिति को स्पष्ट करने के लिए उनका वित्तीय परिवेश समझना जरूरी है। इस श्रेणी के दस्तकारों का वित्तीय परिवेश इस रूप में पाया गयाः -

1- सामान्यतः ये लोग पीढ़ी-दर-पीढ़ी इस कार्य को करते आये हैं। अतः इनके पास पुराने साधन एवं पूंजी मौजूद है उसी से काम चलाते हैं।

2- परम्परागत साख के कारण ये लोग नकद पूंजी कम लगाते हैं। महाजन से कच्चा माल लाते हैं और पक्का माल उन्हें देते हैं।

3- छोटे दस्तकार महाजन, स्वयं की बचत एवं कुछ बैंक से पूंजी प्राप्त करते हैं।

सर्वेक्षण में जिन दस्तकारों को शामिल किया गया यदि उन्हें उनके पास अनुमानित पूंजी की दृष्टि से देखें तो विभाजन का स्वरूप इस रूप में बनता हैः -

सारणी सं0 7: 1

दस्तकारों की पूंजीगत स्थिति

पूंजी की श्रेणी (रु0)	परिवार सं0	
	सांगानेर	बगरू
1- 1000 से कम वाले परिवार	-	-
2- 1000 से 3000 वाले परिवार	-	-
3- 3000 से 6000 वाले परिवार	4	5
4- 6000 से 10000 पूंजीवाले परिवार	11	10
योगः -	15	15

आवश्यकताः -

पूंजीगत स्थिति को देखने से साफ जाहिर होता है कि इस श्रेणी के दस्तकारों को काम बढ़ाने के लिये पूंजी की आवश्यकता है। स्वयं काम करने वाले तथा ठेके एवं मजदूरी के रूप में काम करने वाले, दोनों को पूंजी की आवश्यकता है। प्रिंटिंग के काम में ब्लाक, बरतन आदि के लिये दस्तकारों को पूंजी की आवश्यकता पड़ती है। सर्वेक्षण के दौरान इस बारे में जानकारी एकत्र की गई कि दस्तकार कितनी पूंजी की आवश्यकता महसूस करते हैं। नीचे की सारणी से इस संबंध में जानकारी मिलती हैः -

सारणी सं0 7 : 2

कार्य बढ़ाने के लिये पूंजी की आवश्यकता

स्थान	स्वामित्व	सहायता कर्ज चाहने वाले	चाही गई पूंजी (रू0) 1000 से 4000	4000 से 7000	7000 से 10000
1	2	3	4	5	6
सांगानेर	स्वयं	11	-	8	3
		(100)		72.73	27.27
	ठेकेदार श्रमिक	5	1	4	-
		(100)	20	80	-
बगरू	स्वयं	12	-	7	5
		(100)	-	58.34	41.66
	ठेकेदार-श्रमिक	5	2	2	1
		(100)	40	40	20

ऐसे दस्तकार जो स्वयं का धन्धा करते हैं वे पूंजी प्राप्त करने के अधिक उत्सुक पाये गये। सांगानेर के 73.33 तथा बगरू के 80 प्रतिशत दस्तकारों नें पूंजी की आवश्यकता बताई। ठेके श्रमिक रूप में काम करनेवालों में से सांगानेर के तथा बगरू के 33.33 प्रतिशतने पूंजी की आवश्यकता बतायी। जहां तक पूंजी की मात्रा का प्रश्न है ज्यादा दस्तकारों ने 4 से 10 हजार तक की पूंजी की आवश्यकता बताई है। पूंजी कितनी चाहिये- यह दस्तकार की उत्पादन क्षमता, श्रमशक्ति, मौजूदा आर्थिक स्थिति तथा भावी कार्यक्रम आदि पर निर्भर करता है।

कर्जदारीः -

दस्तकार परिवारों की वित्तीय स्थिति का अनुमान इस बात से लगाया जा सकता है कि उन पर कर्ज का भार कितना है। कर्ज की प्रकृति, स्रोत तथा उद्देश्य पर विचार करने से कर्जदार के विविध मुद्दों पर प्रकाश पड़ता है। निम्नलिखित सारणी में दस्तकारों पर कर्ज के भार का अंदाज लगता हैः -

सारणी सं0 7:3

परिवार सं0 (प्रतिशत में)

दस्तकारों पर कर्ज का भार

स्थान	स्वामित्व कर्जदारपरिवार	500 तक	500 से 1000	1000 से 2000	2000 से 3000	3000 से 4000	4000 से अधिक
1	2	3	4	5	6	7	8
	स्वयं (7)	1	2	3	-	1	-
सांगानेर		14.28	28.57	42.85	-	14.20	-
	ठेकेदार-श्रमिक	3	1	-	-	-	1
	(5)	60	20	-	-	-	20

स्थान	स्वामित्व / कर्जदार परिवार	500 तक	500 से 1000	1000 से 2000	2000 से 3000	3000 से 4000	4000 से अधिक
1	2	3	4	5	6	7	8
	स्वयं (8)	-	1	6	1	-	-
बगरू		-	12.5	75	12.5	-	-
	ठेकेदार-श्रमिक (2)	1	1	-	-	-	-
		50	50				

कर्ज संबंधी उक्त सारणी से कुछ बातें इस रूप में सामने आती हैं-

(1) स्वयं का धन्धा करने वाले दस्तकार ठेकेदार एवं मजदूर की तुलना में अधिक कर्ज लेते पाये गये।

(2) सांगानेर एवं बगरू दोनों स्थानों के ठेकेदार एवं मजदूर तुलनात्मक दृष्टि से कम कर्ज लेते पाये गये ।

(3) सांगानेर के दस्तकार बगरू के दस्तकारों से अधिक कर्ज लेते पाये गये।

(4) कर्जदार की विभिन्न श्रेणियों में सांगानेर के करीब 43 प्रतिशत दस्तकार एक से दो हजार तथा बगरू के करीब 75 प्रतिशत परिवार कर्ज की इसी श्रेणी में पाये गये।

कर्ज के विभिन्न स्रोतों के संबंध में जो तथ्य सामने आये, वे इस प्रकार हैं :-

क्रमशः सारणी.

सारणी सं0 7: 4

परिवार सं0 (प्रतिशत में)

कर्ज के स्रोत

कर्ज के स्रोत	सांगानेर स्वयं	सांगानेर ठेकेदार श्रमिक	बगरू स्वयं	बगरू ठेकेदार श्रमिक
1	2	3	4	5
1- बैंक(सार्वजनिक एवं सहकारी)	3	1	2	-
	(42.85)	(20)	(25)	-
2- महाजन	2	2	3	1
	(28.57)	(40)	(37.50)	50
3- ठेकेदार एवं फर्म	1	2	3	-
	(14.29)	(40)	(37.50)	-
4- अन्य	1	-	-	1
	(14.29)	-	-	(50)
योगः-	7 (100)	5 (100)	8 (100)	2

कर्ज के स्रोतों के संबंध में तथ्य इस रूप में सामने आते हैं:-

1- सांगानेर के स्वयं का धन्धा करने वालों में करीब 42.85 प्रतिशत कर्जदार दस्तकारों ने बैंकों से, 28.57 प्रतिशत ने महाजन से तथा ठेकेदार एवं अन्य स्रोतों से करीब 14 प्रतिशत कर्ज लेते पाये गये। बैंक से कर्ज लेने की प्रवृति अधिक पाई गई।

2- परंतु सांगानेर में ठेके तथा श्रमिक रूप में काम करने वाले दस्तकारों में से 40 प्रतिशत महाजन एवं उतने ही ठेकेदार से कर्ज लेते पाये गये।

3- बगरू में बैंक से कर्ज लेने की प्रवृति कम पाई गई। यहा 25 प्रतिशत ने बैंक से कर्ज लिये जबकि 37.50% महाजन एवं उतने ही ठेकेदार से कर्ज लेते पाये गये। यहां के ठेकेदार एवं श्रमिक बैंक के पास बिलकुल नहीं गये। सबने महाजन या अन्यत्र स्रोतों से कर्ज लिया।

4- यह कहा जा सकता है कि सांगानेर में सार्वजनिक वित्तीय एजेंसियों से पूंजी जुटाने की वृति अधिक है।

जहां तक कर्ज के उद्देश्य की बात है, उस बारे में ये तथ्य सामने आये-

सारणी सं0 7: 5

परिवार सं0 (प्रतिशत में)

कर्ज के उद्देश्य

स्थान	स्वामित्व	कर्जदार परिवार	उद्देश्य: धन्धे के लिये	उद्देश्य: घरेलू उपयोग के लिये
1	2	3	4	5
सांगानेर	स्वयं	7	7 (100)	-
	ठेकेदार-श्रमिक	5	1 (20)	4 (80)
बगरू	स्वयं	8	8 (100)	
	ठेकेदार-श्रमिक	2	-	2 (100)

यह कहा जा सकता है कि :-

क- सांगानेर में स्वयं का धन्धा करने वाले सभी दस्तकारों ने अपने धंधे के कार्य से ही कर्ज लेना बताया। यही स्थिति बगरू में स्वयं का धन्धा करने वाले दस्तकारों की भी पाई गई।

ख- ठेके पर एवं मजदूर के रूप में काम करने वाले दस्तकारों में से सांगानेर के 80 प्रतिशत ने घर खर्च के लिये और 20 प्रतिशत ने धन्धे के लिये कर्ज लिया। जबकि बगरू में इस श्रेणी के सभी दस्तकारों ने शत प्रतिशत कर्ज घर खर्च के लिये लिया।

ग- उद्देश्य की दृष्टि से यह कहा जा सकता है कि स्वयं का धन्धा करने वाला दस्तकार अपने धन्धे के लिये कर्ज लेता पाया गया जबकि ठेके या मजदूरी पर काम करने वाले घर खर्च हेतु कर्ज लेते हैं।

बाजार व्यवस्था

परिस्थितिः-

उत्पादन में लगने वाले कच्चे माल एवं साधनों और पक्के माल को बेचने दोनों के लिए मजबूत बाजार की आवश्यकता है। इसके बिना उत्पादक को कई प्रकार की समस्याओं का सामना करना पड़ता है। हस्तकलाओं के लिये बाजार की व्यवस्था का महत्व अधिक हो जाता है क्योंकि कई हस्तकलाओं में तैयार माल का उपयोग स्थानीय स्तर पर काफी कम हो पाता है। अतः उनको बाह्य बाजार पर निर्भर करना पड़ता है। वैसे स्थानीय उपयोग के लिये भी किसी न किसी रूप में
बाजार आवश्यक होता है। यह बाजार कच्चे माल एवं पक्के माल दोनों के लिये समान
महत्व रखता है। जिन हस्तकलाओं के लिये कच्चा माल स्थानीय स्तर पर प्राप्त होता
है उसके लिये यह समस्या तुलनात्मक दृष्टि से कम हो सकती है परंतु वर्तमान परि-
स्थिति में कच्चे माल एवं पक्के माल की आपूर्ति एवं बाह्य बाजार की कठिनाइयों
को देखते हुये बाजार की मजबूत व्यवस्था विकसित करना जरूरी है। यहाँ हम वैचा-
रिक तथ्य पर भी संक्षिप में विचार कर लेना उपयोगी होगा। हस्तकलाओं के उत्पादन
एवं बिक्री(बाजार)की बदलती परिस्थिति में स्थानीय उत्पादन एवं स्थानीय उपयोग

हस्तकलाओं की जो परिस्थिति बन रही है उसमें ये दोनों बातें गौण होती जा रही हैं। जहां तक उत्पादन का सवाल है, उस पर स्थानीय श्रमशक्ति के बजाय बाह्य श्रम शक्ति, पूंजी, केन्द्रित उत्पादन का महत्व बढ़ता जा रहा है। सर्वेक्षित हस्तकलाओं के परिपेक्ष में हमने देखा कि उत्पादन में स्थानीय परंपरागत एवं विकेन्द्रित उत्पादन के स्थान पर केन्द्रित व्यवस्था का विकास हो रहा है, हालांकि अभी तक केन्द्रीकरण की जड़ें ढीली हैं और सामान्यतः विकेन्द्रित व्यवस्था कायम है। परन्तु दिशा केन्द्रीकरण की है। जिनके पास साधन, पूंजी, बाजार है, वे उत्पादन पर हावी हैं। हस्तकलाओं में बंधेज का काम अभी भी काफी हद तक विकेन्द्रित है, घरों में है। लेकिन ये दस्तकार भी कच्चे माल एवं बाजार के लिये दूकानदारों पर निर्भर रहते हैं। उत्पादन घर-घर में होता है यह कहा जा सकता है। मूर्तिकला में पूंजी का बोलबाला है। जिनके पास पूंजी है, वे एक स्थान पर दस्तकारों से काम करवाते हैं। इस सारे धंधे में बाहरी संपर्क जरूरी होता है, जिसमें खरीदने वाले आयें। खरीदने वाले ही उत्पादन के आर्डर देते हैं। मेटलवेयर के काम में हस्तकला के व्यापारियों का सीधा नियंत्रण है। उनकी मांग एवं कच्चे माल की आपूर्ति से ही दस्तकार उत्पादन करते हैं। इस प्रकार हम देखते हैं कि उत्पादन का काम विकेन्द्रित होते हुये भी उन पर नियंत्रण बाहर का है और दस्तकार कच्चा माल एवं बाजार के लिये दूसरों पर निर्भर करता है। अतः कच्चे माल एवं पक्के माल दोनों के बाजार को दस्तकारों के नियंत्रण में किस प्रकार रखा जाय, यह विचारणीय है।

उपभोग स्थानीय हो या यों कहें स्थानीय बाजार का विस्तार हो- इस दिशा में प्रयास करने की आवश्यकता है। हस्तकला की परंपरागत व्यवस्था में एक खास प्रकार की उत्पादन एवं उपभोग की पध्दति थी जिसमें दस्तकार स्थानीय उपभोग को ध्यान में रखकर उत्पादन करता था। वह समाज की सामाजिक एवं आर्थिक संरचना का अंग था। वह सामान्यतः स्थानीय स्तर पर प्राप्त कच्चे माल से उत्पादन करता था।

और उनके लिये बाजार भी स्थानीय स्तर पर प्राप्त था। उत्पादक स्वयं उपभोक्ता भी था और पास पड़ोस के लोग भी उसी का उपभोग करते थे। आज परिस्थिति बदल गई है। उत्पादक न तो स्वयं अपने द्वारा उत्पादित वस्तु के उपभोग में रुचि रखता है और न स्थानीय लोग ही खास रुचि रखते हैं। बंधेज का काम करने वाली महिलायें स्वयं दूसरे वस्त्र पहनती हैं। कुछ चीजें कलात्मक होती हैं जिनका बाहर निर्यात संभव है। स्टोन कार्विंग या मेटलवेयर का अधिक उपभोग दस्तकार या स्थानीय स्तर पर संभव नहीं है। आज उत्पादन एवं बिक्री (बाजार) की जो दिशा है, उसमें 'स्थानीय तत्व' का लोप होता जा रहा है। हस्तकला बाह्य बाजार पर निर्भर होती जा रही है। उदाहरण के लिये रंगाई, छपाई, जिसमें सांगानेर, बगरू प्रिंट प्रमुख है, वह दिनों-दिन बाहरी बाजार पर निर्भर होती जा रही है। गांव की हस्तकलाओं के ह्रास का मुख्य कारण यह है कि उनका बाह्य बाजार नहीं बन पा रहा है और स्थानीय बाजार धीरे-धीरे समाप्त होता जा रहा है। जूता बनाना, मिट्टी के बरतन, बुनाई, लकड़ी का काम आदि का स्थानीय उपभोग घटा है- उनकी स्थानापन्न वस्तुयें आ गई हैं। स्थिति यह है कि दस्तकार स्वयं द्वारा उत्पादित वस्तु का उपयोग नहीं करता है।

इस स्थिति की गंभीरता को स्वीकार करके स्थानीय उत्पादन एवं स्थानीय उपभोग (बाजार) को विकसित करना आवश्यक है। एक शब्द में 'स्वदेशी' के महत्व को स्वीकार कर उस दिशा में बढ़ना चाहिये।

परम्परागत बाजार:-

हस्तकलाओं के कच्चे एवं पक्के माल की परंपरागत व्यवस्था के संदर्भ में बाजार की वर्तमान व्यवस्था को समझा जा सकता है। कच्चे माल की बाजार व्यवस्था में विभिन्न हस्तकलाओं की एकसी स्थिति नहीं है। कुछ हस्तकलाओं के उत्पादन तो

कच्चा माल बाहर से मँगाना आवश्यक होता है जबकि कुछ को स्थानीय स्तर पर प्राप्त हो जाता है। कच्चे माल की परंपरागत बाजार व्यवस्था को निम्नलिखित वर्गों में विभाजित कर सकते हैं—

1- स्वयं द्वारा खरीद - दस्तकार स्वयं कच्चे माल की खरीद करता है।

2- वस्तु खरीदने वाले व्यक्ति द्वारा कच्चे माल की आपूर्ति ।

3- कारखानेदार या महाजन द्वारा इसकी आपूर्ति ।

पक्के माल की बिक्री की परंपरागत व्यवस्था के कई रूप देखने में आये:-

(1) घर-घर जाकर बिक्री करना ।

(2) स्वयं की दूकान लगाकर ।

(3) स्थानीय बाजार या मेले में ।

(4) दस्तकार के घर जाकर, उपभोक्ता द्वारा स्वयं खरीदना ।

(5) कारखानेदार द्वारा खरीद

(6) महाजन एवं दूकानदार द्वारा खरीद ।

बाजार के नये माध्यम -

हाल के वर्षों में कच्चे एवं पक्के माल की बाजार व्यवस्था में परिवर्तन आया है और बाजार की नई एजेंसियों का प्रभाव बढ़ता जा रहा है। सांगानेर-बगरू प्रिंट में उक्त व्यवस्थाओं के अतिरिक्त जो व्यवस्था देखने में आई, उनमें मुख्य ये हैं:-

1- बाजार के कार्य के लिए बनी निर्यात फर्म,

2- हैण्डीक्राफ्ट्स बोर्ड

3- सार्वजनिक संस्थायें-खादी ग्रामोद्योग आदि की संस्थायें.

4- सरकारी विभाग एवं रा0रा0लघु उद्योग निगम

5- बड़े शो रूम

6- अन्य ।

सर्वेक्षित दस्तकारों की स्थितिः –

सांगानेर एवं बगरू दोनों स्थानों पर कच्चा माल प्राप्त करने में एक से अधिक माध्यमों का उपयोग किया जाता पाया गया। दस्तकारों ने जो उत्तर दिया उस पर से यह कहा जा सकता है कि शत प्रतिशत परिवार कच्चा माल खरीदना पसंद करते हैं और खरीदते भी हैं।. . लेकिन इसके अलावा अन्य माध्यमों से भी खरीदते. हैं। इस संबंध में नीचें की सारणी से तथ्यात्मक जानकारी मिलती हैः –

सारणी सं0 6

संख्या(प्रतिशत में)

कच्चा माल प्राप्ति के स्रोत

माध्यम	सांगानेर	बगरू
1	2	3
1- स्वयं खरीदते हैं	15 (100)	15 (100)
2- महाजन(बिचोलिये सहित)	14 (93.33)	15 (100)
3- सहकारी समिति	-	-
4- सरकारी एवं अर्द्ध-सरकारी माध्यम	5 (33.33)	2 (13.33)

उत्पादन में गुणवत्ता लाने के लिये आवश्यक है कि कच्चा माल सहज में प्राप्त हो तथा इसका स्तर भी ऊंचा हो। दस्तकारों ने कच्चा माल प्राप्त करने तथा इस संबंध में जो कठिनाइयां बताई, वह इस प्रकार हैः –

सारणी सं0 7: 7

कच्चा माल संबंधी कठिनाइयां *

कठिनाइयां	उत्तरदाताओं की संख्या एवं प्रतिशत	
	सांगानेर	बगरू
1	2	3
1- सहज प्राप्ति की कठिनाई	10 (66.66)	15 (100)
2- कच्चे माल की कमी	15 (100)	15 (100)
3- अधिक कीमत	14 (93.33)	15 (100)
4- यातायात की असुविधा	1 (6.66)	8 (53.33)
5- संग्रह की कठिनाई	11 (73.33)	15 (100)

सारणी से यह बात सामने आती है कि :-

1- कच्चा माल, जैसे कपड़ा, रंग, ब्लाक आदि उसे स्थानीय बाजार से सहज में नहीं मिलता है। इसके लिये उन्हें जयपुर के बाहर के व्यापारी एवं बाजार पर निर्भर रहना पड़ता है।

2- कच्चे माल का क्वालिटि अच्छी हो, यह भी एक कठिनाई है। सभी दस्तकारों ने घटिया कच्चे माल की बात कही।

3- यातायात की कठिनाई एवं अधिक कीमत के कारण भी दस्तकार कठिनाई महसूस करते हैं।

* एक से अधिक कठिनाई बताई गई।

4- संग्रह की कठिनाई कच्चे एवं पक्के दोनों माल के लिये बताई गई।

पक्के माल की बिक्री की दृष्टि से कई बातें स्पष्ट करना उपयोगी होगा। इस दृष्टि से दो प्रश्न सामने आते हैं। एक, उत्पादित पक्का माल किस माध्यम से उपभोक्ता तक पहुंचता है ? दो, पक्के माल का विस्तार कितना है। कहां-कहां से बेचा जाता है ? उसे सारणी सं0 7:8 में प्रस्तुत करने का प्रयास किया गया है। सारणी के तथ्यों पर से कुछ बातें इस रूप में सामने आती हैं:-

1- पक्के माल की बिक्री में सहकारी समितियों का कुछ भी योगदान नहीं है।

2- दस्तकारों द्वारा स्वयं पक्के माल की बिक्री भी की जाती है। सांगानेर के पास दो दस्तकारों ने अपने उत्पादन का 10 प्रतिशत भाग स्वयं बेचने की बात कही। बगरू की स्थिति थोड़ी अच्छी दिखी, जहां दो दस्तकारों ने 30 प्रतिशत माल स्वयं बेचा तथा दो और एक ने क्रमशः 10 और 20 प्रतिशत माल स्वयं बेचा।

3- अर्द्ध-सरकारी एजेंसियां जैसे हैण्डीक्राफ्ट्स बोर्ड, सरकारी-अर्द्ध-सरकारी शो रूमों में भी पक्का माल बेचा जाता पाया गया। इस दृष्टि से सांगानेर के दस्तकार आगे हैं जहां 2 ने उत्पादन का 40 प्रतिशत भाग इस माध्यम से बेचा, दो ने 20 और एक ने 10 प्रतिशत माल इसी माध्यम से बेचा। बगरू के दस्तकारों में से केवल एक ने 30 और एक ने 20 प्रतिशत माल इस माध्यम से बेचा।

4- पक्के माल की बिक्री के सबसे मजबूत माध्यम बड़े दूकानदार एवं व्यक्तिगत शो रूम हैं। प्रायः सभी दस्तकार कमोवेश बड़ी दूकान एवं शो रूम से जुड़े पाये गये। वे उनकी मांग के अनुसार माल तैयार करते हैं और उन्हीं को बेचते हैं। उनके हाथों बाजार सुरक्षित महसूस करते हैं।

5- कारखानेदार या ठेकेदार भी पक्के माल की बिक्री के बड़े माध्यम हैं। सांगानेर एवं बगरू दोनों स्थानों के दस्तकार कारखानेदारों से जुड़े और उन्हें पक्का माल बेचते पाये गये।

6- यह पाया गया कि कच्चा माल प्राप्त करना और पक्का माल बेचना दोनों एक-दूसरे से निकट से जुड़े हैं।

पक्के माल के क्षेत्रीय अनुपात के बारे में सारणी सं0 7: 9 स्पष्ट चित्र खींचती है। इस बारे में कुछ बातें इस रूप में सामने आती हैं: –

क) यह बात महत्वपूर्ण है कि सांगानेर-बगरू प्रिंट के उत्पादन की मांग स्थानीय एवं जिला स्तर के बाजार के साथ-साथ राज्य, राष्ट्रीय एवं अन्तर्राष्ट्रीय स्तर पर भी है।

ख) यह देखने में आया कि छोटे दस्तकार विदेशी बाजार के साथ प्रत्यक्ष रूप से नहीं जुड़ पाये हैं-उन्हें इस बारे में जानकारी नहीं है। इस काम को बड़े व्यवसायी करते हैं।

ग) छोटा उत्पादक अपने उत्पादन का 10 से 50 प्रतिशत माल स्थानीय बाजार में बेचता पाया गया। यह बिक्री जिन माध्यमों से करता है उसका एक चित्र सारणी 7: 8 में स्पष्ट होता है।

घ) जिले स्तर पर भी दस्तकारों को अच्छा बाजार मिलता पाया गया। सांगानेर एवं बगरू के छोटे दस्तकार 70-80 प्रतिशत तक पक्का माल जिले स्तर तक के बाजार में बेचते पाये गये।

च) राज्य एवं राज्य के बाहर बिकने वाले माल का अनुपात क्रमशः घटता गया। राज्य के बाहर 10 से 20 प्रतिशत माल जाने की बात स्वीकार की गई।

–

वाजार का माध्यम और विक्री का प्रतिशत
(कुल उत्पादन में वेचा गया प्रतिशत)

माध्यम		10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
1- स्वयं द्वारा विक्री-	सांगानेर	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	वगरू	2	1	2	-	-	-	-	-	-	-
(2) सहकारी विभाग	सांगानेर	1	2	-	2	-	-	-	-	-	-
	वगरू	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-
(3) सह0 समिति	सांगानेर	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	वगरू	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(4) कारखानेदार	सांगानेर	-	-	3	2	5	4	-	-	-	-
	वगरू	-	1	5	2	2	1	1	-	-	-
5- दुकानदार(बड़ा व्यापारी)	सांगानेर	1	-	4	3	3	2	1	-	-	-
	वगरू	-	-	1	3	3	3	3	1	-	1

बाजार का क्षेत्रीय अनुपात

(कुल उत्पादन का जो बेचा गया)   (प्रतिशत)

बाजार का क्षेत्र	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
1- स्थानीय बाजार										
सांगानेर	-	3	5	2	5	-	-	-	-	-
बगरू	4	3	3	1	1	-	-	-	-	-
2- जिला स्तरः - सांगानेर	-	2	1	1	6	4	1	-	-	-
बगरू	-	-	2	-	4	5	2	2	-	-
3- जिले के बाहरः -										
सांगानेर	5	4	-	-	-	-	-	-	-	-
बगरू	3	8	2	-	-	-	-	-	-	-
4- राज्यों के बाहर										
सांगानेर	7	1	-	-	-	-	-	-	-	-
बगरू	7	2	-	-	-	-	-	-	-	-
5- विदेशः - सांगानेर	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
बगरू	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

सारांश : सुझाव

1- देश के हस्तशिल्प की दृष्टि से राजस्थान का प्रमुख स्थान है। यहां के गांवों, कस्बों, एवं शहरों में सदियों से अनेक प्रकार के हस्तशिल्पियों का फैलाव व्यापक रूप से रहा है। राजस्थान की भौगोलिक एवं प्राकृतिक विशेषता, यहां की सभ्यता एवं संस्कृति ऐतिहासिक परंपराओं एवं प्राप्त साधनों के अनुरूप कई प्रकार के हस्तशिल्पों का विकास होता रहा है। यहां के हस्तशिल्पों में आवश्यकताओं की पूर्ति की दृष्टि से तैयार की गई सामग्री तथा कला की दृष्टि से तैयार की गई सामग्री, दोनों का विकास व्यापक स्तर पर हुआ है। कला की दृष्टि से जिन हस्तकलाओं का फैलाव बड़े पैमाने पर है, उनमें कुछ प्रमुख शिल्प इस प्रकार हैं: -

1- फड़ और पिछवाई, 2- चन्दन और हाथीदांत पर खुदाई का काम, 3- लकड़ी का काम, 4- पेपर मैशी, 5- लाख का काम, 6- आभूषण, 7- कालीन, 8- मिरर वर्क, 9- मिट्टी के खिलोने, 10- चमड़े पर काम आदि ।

वस्त्रों पर हाथ से छपाई-

कपड़े पर हाथ से छपाई, जिसे साधारणतया छपाई का काम कहा जाता है, वस्तुतः राजस्थान के प्रत्येक हिस्से में कमोबेश किया जाता है। राजस्थान के जिन हिस्सों में इस काम का विशेष विस्तार हुआ है तथा जिनका बाजार काफी व्यापक है, वे हैं- सांगानेर, बगरू एवं बाडमेर । इसके अतिरिक्त भी कुछ स्थान हैं जहां यह काम व्यापक स्तर पर बढ़ाया जा रहा है और संभावनायें भी खूब हैं, उनमें मुख्य हैं- कालाडेरा, बड़ा गांव, पाली, , बस्सी (चितौड़गढ़) आदि । इन स्थानों पर परंपरागत प्रक्रिया एवं उपकरणों आदि से ही छपाई का काम किया जाता है- यही इनकी विशेषता है। सांगानेर, बगरू, बाडमेर की छपाई की भी यही असलियत है। यहां के हस्तशिल्पी वनस्पति जन्य प्राकृतिक रंगों के सहारे छपाई का काम करते और इन से

प्रकार के रंगों के उपयोग से ही उत्पादन में विविधता ला देते हैं। कई स्थानों पर वस्त्र छपाई के लिए खास गुण का पानी भी इस कला को निखारने में मददगार होता है।

वस्त्र छपाई में लगे हस्तशिल्पियों की सामाजिक-आर्थिक परिस्थिति एवं उनकी समस्याओं का अध्ययन इस उद्योग में लगे दस्तकारों के विकास की दृष्टि से बहुत महत्वपूर्ण होगा। वस्त्र छपाई में लगे दस्तकारों को इस रूप में विभाजित कर सकते हैं :-

(क) 1- गांव में काम करने वाले दस्तकार ।

2- कस्बे एवं शहरों के दस्तकार ।

(ख) 1- कम पूंजी लगाने वाले छोटे दस्तकार

2- अधिक पूंजी लगाकर बड़े पैमाने पर काम करने -कराने वाले दस्तकार एवं व्यवसायी ।

(2) प्रस्तुत अध्ययन में छपाई में लगे छोटे दस्तकारों को शामिल किया गया है। क्षेत्र की दृष्टि से इस अध्ययन में जयपुर के पास स्थित दो कस्बे - सांगानेर और बगरू में हाथ से वस्त्र छपाई करने वाले दस्तकारों को ही शामिल किया गया है।

सांगानेर-बगरू में इस कार्य में लगे सभी दस्तकार परिवारों को सर्वेक्षण में शामिल करना संभव नहीं था। इस कारण नमूने के तौर पर सर्वेक्षण के लिए कुछ परिवारों का चयन किया गया ।

यहाँ स्वामित्व की दृष्टि से मुख्य दो स्तर पाये गयेः -

(क) स्वयं मालिक, जो कि पूंजी एवं साधन स्वयं की शक्ति से जुटाता है।

(ख) ठेके पर या श्रमिक रूप में काम करने वाले दस्तकार ।

सर्वेक्षण में उक्त दोनों प्रकार के दस्तकारों को शामिल किया गया।

सर्वेक्षण में हाथ से वस्त्र छपाई कार्य में लगे उन दस्तकार परिवारों को ही शामिल किया गया है जिन्होंने 10000 रू0 से कम की पूंजी इस काम में लगा रखी है। इस प्रकार सांगानेर एवं बगरू के कुल 60 दस्तकार परिवारों का नमूने का अध्ययन किया गया है।

अध्ययन के मुद्दे :-

निम्नलिखित मुद्दों को अध्ययन में शामिल करने का प्रयास किया गया है:—

1- दस्तकारों की सामाजिक परिस्थिति,

2- उत्पादन पध्दति एवं उसका प्रकार,

3- रोजगार एवं श्रमशक्ति का उपयोग,

4- दस्तकारों की आर्थिक परिस्थिति

5- हस्तकला में उपयोग में लाई जाने वाली तकनीक

6- दस्तकारों की वित्तीय स्थिति और बाजार

7- समस्यायें

3- सांगानेर-बगरू प्रिंट के कार्य में लगे लोगों को सामाजिक दृष्टि से मुख्य दो वर्गों में विभाजित कर सकते हैं:—

1- छीपा जाति के लोग — ये लोग परम्परा से इस कार्य को करते आ रहे हैं और आज भी छपाई का कार्य मुख्यतः यही लोग करते हैं।

2- सांगानेर-बगरू प्रिंट के व्यावसायिक रूप विकसित होने के कारण अन्य जातियों के लोगों ने भी इस कार्य को प्रारम्भ किया। इस कार्य में जो लोग लगे हैं उनमें महाजन, ब्राह्मण, मुसलमान आदि अधिक हैं। ये लोग परंपरागत छीपों से छपाई का कार्य कराते हैं। मर्द इस काम को कम करते पाये गये। व्यापार तथा पूंजी विनियोग में इनकी प्रमुख भूमिका

पाई जाती है।

सांगानेर एवं बगरू दोनों कस्बों में अधिकांश दस्तकार छीपा जाति के हैं। यदि जाति और स्वामित्व की दृष्टि से देखें तो सांगानेर के 93.37 प्रतिशत दस्तकार स्वयं का धन्धा करते हैं। लोग परम्परा से इस काम को करते आये हैं और आज भी स्वयं की पूंजी लगाकर इस कार्य को करते हैं। सांगानेर के करीब 40 प्रतिशत छीपा मजदूरी या ठेके पर भी काम करते पाये गये। ऐसे दस्तकार भी हैं जो स्वयं के धन्धे के साथ-साथ ठेके पर या मजदूरी या दोनों रूप में काम करते हैं।

अन्य जाति के लोग भी इस धंधे में आये हैं। कुछ गिने-चुने अनुसूचित जाति के लोग भी इस काम को करते हैं। सर्वेक्षित परिवारों में से सांगानेर एवं बगरू दोनों में करीब 20 प्रतिशत को सर्वेक्षण में शामिल किया गया। परन्तु सभी अनुसूचित जाति के लोग ठेके एवं मजदूर के रूप में काम करते पाये गये। इनका पुश्तैनी धन्धा नहीं होने के कारण स्वयं मालिक नहीं हैं। इस प्रकार के दस्तकार आमतौर पर नये हैं और पुराने दस्तकारों से काम सीख कर इस कार्य में लगे हैं।

मुसलमानों में स्वयं मालिक एवं ठेकेदार मजदूर दोनों प्रकार के लोग हैं। छपाई (नीलगर जाति के) मुसलमानों का पुश्तैनी धन्धा भी है। सांगानेर में 60 प्रतिशत मुसलिम दस्तकार इस काम को स्वयं मालिक के रूप में कार्य करते हैं जबकि करीब 40 प्रतिशत ठेकेदार-मजदूर के रूप में काम करते हैं। बगरू के मुसलिम दस्तकारों की भी स्थिति करीब-करीब सांगानेर जैसी ही पाई गई। बगरू में मुसलिम दस्तकार स्वयं मालिक नहीं हैं। ये दस्तकार ठेकेदार-मजदूर (33.33) के रूप में काम करते हैं।

सांगानेर एवं बगरू दोनों स्थानों पर परंपरागत से इस काम में लगे दस्तकारों में शिक्षा की स्थिति अच्छी पाई गई। दोनों स्थानों पर करीब 33 प्रतिशत परिवार साक्षरता की स्थिति में हैं जबकि ठेकेदार एवं मजदूरों में शिक्षा का स्तर निम्न

पाया गया। सांगानेर में स्वयं धन्धा करने वाले साक्षर दस्तकार परिवारों में से 30 प्रतिशत दस्तकार साक्षर हैं जबकि 50 प्रतिशत मिडिल तक शिक्षा प्राप्त है। करीब 20 प्रतिशत परिवारों में माध्यमिक स्तर तक शिक्षा प्राप्त लोग हैं। सांगानेर में ठेके पर एवं मजदूरी करने वाले परिवारों में से 66.66 प्रतिशत शिक्षा प्राप्त है और इनमें से करीब 80 प्रतिशत मात्र साक्षरता की स्थिति में हैं, जबकि 10 प्रतिशत मिडिल एवं उतने ही माध्यमिक स्तर के हैं। करीब-करीब यही स्थिति बगरू की भी पाई गई। बगरू में स्वयं के रोजगार के शिक्षित परिवारों में से 22 प्रतिशत मात्र साक्षर श्रेणी में हैं जबकि करीब 57 प्रतिशत मिडिल एवं 14 प्रतिशत माध्यमिक स्तर के हैं।

सांगानेर एवं बगरू दोनों कस्बों में पिछले एक दशक में मकान की स्थिति में काफी सुधार आया है। स्वामित्व की दृष्टि से 93.34 प्रतिशत के अपने मकान हैं। बगरू में इस श्रेणी से 100 प्रतिशत के अपने मकान हैं। ठेके एवं मजदूरी पर काम करने वालों में से सांगानेर में करीब 66 प्रतिशत के पास पक्के मकान हैं। करीब 60 प्रतिशत के पास स्वयं के मकान हैं जबकि शेष 40 प्रतिशत किराये के मकान में रहते हैं। बगरू में ठेकेदार एवं मजदूरी पर काम करने वालों में 73.33 प्रतिशत पक्के मकान में रहते हैं। जबकि 20 प्रतिशत अर्द्ध-पक्के एवं करीब 6 प्रतिशत कच्चे मकान में रहते हैं। इनमें करीब 73 प्रतिशत के अपने मकान हैं जबकि करीब 27 प्रतिशत किराये के मकान में रहते हैं।

4- कपड़े पर छपाई में सांगानेर - बगरू प्रिंट की खास विशेषता है। इस विशेषता में स्थानीय कलाकारों द्वारा स्थानीय रंग के माध्यम से छपाई का प्रमुख स्थान है। रंगों की कम से कम विविधता में अच्छी छपाई यहां के दस्तकारों का प्रमुख गुण है। यहां के दस्तकार छपाई में जिन रंगों का उपयोग करते हैं उनमें

प्रमुख हैः - 1- काला, लाल, भूरा, गुलाबी।

प्राकृतिक रंग तैयार करने में जिन वस्तुओं का उपयोग किया जाता है उनमें (1) रंग मसाला (2) हरड़ (3) फिटकरी (4) गोंद (5) गेरू (6) दावड़ के फूल आदि मुख्य हैं। इनके संयोग से लाल, काला, एवं भूरा रंग तैयार किया जाता है। स्पष्ट है कि इस प्रकार तैयार किया गया रंग बड़े पैमाने पर कारखानों में तैयार किये गये रंग से भिन्न होता है और यही भिन्नता यहां की विशेषता है।

यहां के दस्तकार जिन वस्त्रों पर छपाई का काम करते है उनमें प्रमुखः - साड़ी, चादर, शर्टिंग मेक्सी -गाऊन -सामान्य थान ।

उत्पादन के प्रकार की दृष्टि को समय एवं सांगानेर-बगरू प्रिंट के उद्योग व्यवसाय के विकास की दृष्टि से दो वर्गो में विभाजित कर सकते हैं (1) उत्पादन का परंपरागत प्रकार (2) वर्तमान में नव-विकसित एवं विकासशील प्रकार ।

इस समय उत्पादन व्यवस्था का जो स्वरूप है उसे निम्नलिखित रूपों में विभाजित कर सकते है -

1- पूर्णतः स्थानीय आवश्यकता की दृष्टि से परम्परागत डिजाइनों में तैयार किया गया माल।

2- स्थानीय मांग को ध्यान में रखकर जयपुर या अन्य स्थानों के बाजार की मांग के अनुसार किया गया उत्पादन ।

3- विदेशी निर्यात की दृष्टि से विदेशों की मांग के अनुसार किया गया उत्पादन।

उत्पादन कार्य में मुख्य चार प्रकार के लोग लगे हैः -

1- यहां के परंपरागत दस्तकार ।

2- बाहर से आकर श्रमिक या ठेके पर काम करने वाले दस्तकार ।

3- महाजन-व्यवसायी।

4- अन्य - जिसमें फर्म बनाने वाले शामिल हैं।

परंपरागत रूप में धंधा करने वाले स्वयं स्वामित्व के रूप में काम कर रहे सभी दस्तकार सामान्यतः अपने घर में ही उत्पादन का कार्य करते पाये गये। बगरू में तो इस प्रकार के सभी दस्तकार घर में ही काम करते हैं जबकि सांगानेर में 93.34 प्रतिशत घरों में काम करते हैं। लेकिन ठेके एवं मजदूरी पर काम करने वालों में से सांगानेर में 53.34 प्रतिशत दस्तकार घर में उत्पादन करते हैं जबकि 33 प्रतिशत दूकान पर और 13 प्रतिशत सामूहिक स्थान पर उत्पादन का कार्य करते पाये गये। बगरू में करीब 73 प्रतिशत ठेकेदार श्रमिक घर में, 13.33 प्रतिशत दुकान में एवं उतने ही सामूहिक स्थान पर काम करते पाये गये।

उत्पादन के प्रकार के अनुसार डिजाइन बनाने में दस्तकार, दूकानदार, एवं अन्य लोगों का सहयोग रहता है। सर्वेक्षण के दौरान डिजाइन बनाने में किनका कितना सहयोग रहता है इस बारे में जो तथ्य सामने आये उससे स्पष्ट होता है कि स्वयं का धन्धा करने वाले दस्तकारों में से शत प्रतिशत ने स्वयं डिजाइन बनाने की बात स्वीकार की जबकि ठेके एवं श्रमिक के रूप में काम करने वाले दस्तकार रंग एवं डिजाइन काम करने वाली व्यवसायी के निर्देशानुसार करते पाये गये। इस कार्य में अ0भा0हैण्डी क्राफ्ट्स बोर्ड, अ0भा0खादी ग्रामोद्योग कमीशन का सहयोग मिलता पाया गया।

फैलाव एवं रोजगार की दृष्टि से दस्तकारों को दो वर्गों में विभाजित कर सकते हैं। एक, पीढ़ी-दर-पीढ़ी से इसी काम में लगे दस्तकार । दो, नये दस्तकार जिन्होंने बाहर से आकर यहाँ कार्य प्रारंभ किया है। परंपरा से इस काम में लगे दस्तकार परिवारों के प्रायः सभी सदस्य इस काम में लगे होते हैं और यह उनका पारिवारिक धन्धा बन जाता है। जबकि नये या बाहर से आकर काम करने

करने वाले दस्तकारों में दोनों प्रकार के लोग हैं।

सांगानेर-बगरू के अतिरिक्त चौमूं, कालाडेरा, गोविन्दगढ़ आदि कस्बों में छपाई का काम करने वाले दस्तकार फैले हुये हैं। गांव में भी इनका विस्तार है परन्तु वहां इनकी संख्या काफी कम है। हाल के वर्षो में उत्पादन कार्य कस्बों में केन्द्रित हो जाने के कारण गांवों के दस्तकारों को काम मिलना कम हुआ है।

छपाई के काम में रोजगार को कई बातें प्रभावित करती हैं। प्रभावित करने वाली मुख्य बातें इस प्रकार देखने में आई– मौसम, मांग में उतार-चढ़ाव, विदेशी व्यापार की परिस्थितियों में अन्तर आना, कच्चा माल की प्राप्ति आदि।

जिन दिनों दस्तकार को काम मिलता है, उन दिनों वे 6-7 घंटे से लेकर 11-12 घंटे तक भी काम करते हैं। काम के घंटे कितने हों, यह कई बातों पर निर्भर पाया गया। जैसे– (1) काम का बोझ (2) दिये गये आर्डर को पूरा करने की अवधि (3) मौसम की अनुकूलता (4) स्वामित्व की स्थिति-कारीगर स्वयं मालिक है, ठेके पर काम करता है या मजदूर के रूप में कार्यरत है आदि। स्वयं रोजगार वाले दस्तकारों ने सामान्यतः 7-8 घंटे (करीब 74 प्रतिशत) काम करने की बात कही। बगरू में तो स्वयं रोजगार वाले दस्तकारों में से किसी ने भी 9 घंटे से अधिक काम करने की बात नहीं कही। दूसरी ओर ठेके एवं मजदूर के रूप में काम करने वालों में बगरू / सांगानेर दोनों स्थानों पर 11-12 घंटे काम करने वाले भी मिले।

वर्षा के दिनों में इनके पास कम काम रहता है। यदि लोग [illegible] तो कभी-कभी अधिक काम मिल जाता है लेकिन फिर भी वर्षा में काम कम हो जाता है। ऐसा नहीं कि दस्तकार बिल्कुल बेकार रहता है।

यह पाया गया कि इस कार्य में लगे दस्तकारों को सामान्यतः 6 माह से कम काम नहीं मिलता है। कुछ दस्तकारों के पास तो साल भर काम रहता है। स्वयं का धंधा करने वाले दस्तकारों में रोजगार की अधिक नियमितता पाई गई। दस्तकारों को पहले की तुलना में अब अधिक समय काम मिलता है। स्वयं का धंधा करने वालों को परम्परागत स्थिति में सांगानेर में 6-7 माह काम मिलने की संभावना रहती थी। जबकि अब 9 माह से 12 माह तक काम मिलता पाया गया। सांगानेर में 8 से 12 माह तक काम मिलने की श्रेणी में करीब 93 प्रतिशत हैं जबकि परंपरागत स्थिति में यह प्रतिशत 60 के करीब था। बगरू में 8-9 माह काम मिलने वालों की संख्या अधिक पाई गई। पहले इतनी अवधि तक काम मिलने वालों का प्रतिशत 20 के करीब था जबकि वर्तमान में करीब 93 प्रतिशत को 8-9 माह काम मिलता पाया गया। तुलनात्मक दृष्टि से सांगानेर के दस्तकारों को अधिक समय काम मिलता पाया गया। रोजगार की करीब-करीब यही दिशा ठेके एवं मजदूरी पर काम करने वालों की भी पाई गई। सांगानेर एवं बगरू दोनों क्षेत्रों में रोजगार के दिनों में वृध्दि एवं उसमें सातत्य बढ़ा है।

5- यहां के दस्तकारों में जो दस्तकार परंपरा से इस काम को करते आ रहे हैं उन्हें पीढ़ी-दर-पीढ़ी कई प्रकार की सुविधायें स्वाभाविक रूप से मिल गई है जिसका प्रभाव परिवार की आर्थिक स्थिति पर पड़ता है। इस प्रकार के दस्तकार को (1) परंपरागत कुशलता एवं प्रशिक्षण (2) साधन सुविधायें एवं तकनीक उपलब्ध है। (3) इनके अपने स्थायी ग्राहक हैं, जिससे बाजार की समस्या तुलनात्मक दृष्टि से कम रहती है (4) व्यक्तिगत नाम आदि। दूसरी और नये दस्तकार, ठेके पर काम करने वाले या मजदूरी पर काम करने वाले को उक्त सुविधायें या तो बिलकुल नहीं मिलती हैं या बहुत कम मिलती है।

पारिवारिक आय की विभिन्न श्रेणियों में परिवार सं0 को देखने से स्पष्टतौर पर दिखता है कि सांगानेर के दस्तकारों की आर्थिक स्थिति बगरू के दस्तकारों की तुलना में अधिक सुदृढ़ है। दोनों कस्बों में पारिवारिक आय में अन्तर के संबंध में निम्नलिखितबातें सामने आती हैः- -

(1) सांगानेर के दस्तकारों की बगरू के दस्तकारों की तुलना में आर्थिक स्थिति अधिक मजबूत है। सांगानेर में ऐसे दस्तकार भी हैं जिनकी पारिवारिक आय (13.33 प्रतिशत की) 13,000 से 15,000 रू0 तक है जबकि बगरू में 10000 से अधिक आय वाले परिवार नहीं हैं।

2- मजदूरी एवं ठेके पर काम करने वाले दस्तकारों की आमदनी कम है। ठेके एवं मजदूर के रूप में काम करने वाले दस्तकारों में 8-9 हजार रू0 से अधिक आय वाले परिवार नहीं है। इस श्रेणी के अधिकांश परिवार 3 से 6 हजार तक की श्रेणी में आते हैं।

3- सांगानेर एवं बगरू दोनों कस्बों में ठेके एवं मजदूर के रूप में काम करने वाले अधिकांश दस्तकार 3 से 5 एवं 5 से 7 हजार तक की श्रेणी में आते हैं। सांगानेर के 53.33 प्रतिशत परिवार 3 से 5 हजार की आय श्रेणी में तथा 26.66 और 13.33 प्रतिशत क्रमशः 5 से 7 एवं 1 से 3 हजार की आय श्रेणी में आते हैं। बगरू के 73.33 प्रतिशत परिवार 3 से 5 हजार की श्रेणी में आते हैं।

(क) सांगानेर एवं बगरू दोनों कस्बों में ऐसे दस्तकारों की प्रति परिवार वार्षिक औसत आय अधिक है जो स्वयं के धंधे के रूप में इस काम को करते हैं। सांगानेर में ऐसे दस्तकारों की प्रति परिवार औसत आमदनी 8900 है जबकि बगरू में 6900 रू0 पाया गया।

(ख) सांगानेर में बगरू की तुलना में अधिक पारिवारिक आय है।

(ग) ठेके पर एवं मजदूरी पर काम करने वाले दस्तकारों की पारिवारिक आय तुलनात्मक दृष्टि से कम है। बगरू में इस श्रेणी के दस्तकारों की आय 4746 रू0 पाई गई जबकि सांगानेर में 5333 रू0 पायी गयी।

प्रति व्यक्ति आय के संबंध में राष्ट्रीय स्तर पर एक राय नहीं है। विभिन्न विद्वानों ने प्रति व्यक्ति राष्ट्रीय आय की माप अलग-अलग की है। मापदंड में अन्तर होते हुये भी जीवनस्तर का एक अनुमान लगता है। प्रति व्यक्ति आय को यदि 1970-71 के मूल्य पर देखें तो 1976-77 में वह 655.2 रू0 पायी गई। जबकि वर्तमान मूल्य पर वह 1048.6 रू0 पायी गयी है। इस परिपेक्ष में सांगानेर-बगरू प्रिंट के दस्तकारों की प्रति व्यक्ति आय का अनुमान लगाने का जो प्रयास किया गया उस पर से कहा जा सकता है कि यहां के दस्तकारों की आय राष्ट्रीय स्तर पर आंकी गई प्रति व्यक्ति आय से अधिक है। यह तुलना वर्ष 1970-71 को आधार मान कर की गई है। केन्द्रीय सांख्यिकी संगठन ने उक्त संदर्भ वर्ष के आधार पर प्रति व्यक्ति आय 712 रू0 मानी है जबकि सांगानेर-बगरू प्रिंट में बगरू के दस्तकारों की प्रति व्यक्ति आय 818 पाई गई। सांगानेर में स्वयं का धन्धा करने वालों की प्रति व्यक्ति आय करीब 1103 रू0 आंकी गई।

लेकिन इसका तात्पर्य यह नहीं कि इन दस्तकारों की आर्थिक स्थिति काफी अच्छी है। यहां यह ध्यान में रखना चाहिये कि-

(क) राष्ट्रीय स्तर पर किये गये माप में सुदूर गांव के अत्यन्त कमजोर स्थिति के लोग भी शामिल हैं। (ख) सर्वेक्षित दस्तकार शहर के पास के हैं। (ग) राष्ट्रीय औसत एवं यहां प्राप्त तथ्यों के खास अन्तर नहीं है। (घ) ये लोग जिस काम में लगे हैं वह एक हस्तकला है, उद्योग है, जिसमें साधन, कच्चा माल, स्थान आदि के

आवश्यकता होती है। इस दृष्टि से उनकी आय काफी कम है।

6- सर्वेक्षित हस्तकला- सांगानेर-बगरू प्रिंट में उपयोग किये जाने वाले साधन एवं तकनीक भी अत्यंत सरल एवं सस्ते हैं। इस कार्य में जिन साधनों का उपयोग किया जाता है उनमें मुख्य हैं:-

1- तांबे की कुंडी (2) छपाई की टेबल (3) छपाई के लिये ब्लाक (4) अन्य सामान।

रंगाई छपाई कार्य में कितने साधन की आवश्यकता होगी यह काम करने वाले दस्तकारों की संख्या, डिजाइन के प्रकार आदि पर निर्भर करता है। एक छोटी इकाई मे जिसमें एक टेबल पर काम किया जाता है तथा एक-दो व्यक्ति कार्य करते हैं, 500 से 2000 रु0 के साधनों की आवश्यकता होती है। इस कार्य में लगे साधन दो स्तर का होते हैं (1) अल्पकालीन (2) दीर्घकालीन। मेज, बरतन आदि लम्बे समय तक चलते हैं जबकि ब्लाक तथा अन्य छोटे सामान सामान्यतः जल्दी खराब हो जाते हैं। साधन एवं तकनीक की दृष्टि से इस कार्य में लगे छोटे दस्तकारों की सामान्यतः 4000 से 8000 रु0 तक की पूंजी लगी हुई है।

हाल के वर्षों में तकनीक में केन्द्रीकरण की प्रक्रिया भी चालू हुई है। सांगानेर की कुछ बड़ी फर्मों ने क्लेन्डरिंग मशीन लगाई है जिससे छपाई के कार्य में सुविधा हुई है। सांगानेर में इस प्रकार की तीन मशीनें हैं और वे स्वयं के काम के साथ दूसरों का काम भी करते हैं। इस मशीन के द्वारा छपे हुये वस्त्रों में चमक लाना, सीधा करना एवं थान के रूप में समेटने का कार्य किया जाता है।

प्रशिक्षण की दृष्टि से दस्तकारों को तीन वर्गों में विभाजित कर सकते हैं:-

1- पूर्वजों से पीढ़ी-दर-पीढ़ी सीखते आना

2- साथ-साथ काम करके सीखने वाले नये दस्तकार

3- विधिवत प्रशिक्षण लेने वाले दस्तकार

स्वयं का धंधा करने वाले दस्तकारों में से अधिकांश (93.34 प्रतिशत)ने पीढ़ी-दर-पीढ़ी इस काम को सीखा। मात्र 6.66 प्रतिशत ऐसे हैं जिन्होंने घर से बाहर अन्य लोगों के संरक्षण में इस धंधे को सीखा है। परंतु ठेके के रूप में तथा मजदूरी पर काम करने वाले दस्तकारों में से मात्र 33.34 प्रतिशत ने पैत्रिक संस्कार से काम सीखा और 66.66 प्रतिशत ने दूसरे लोगों से इस काम को सीखा। बगरू के इस श्रेणी के दस्तकारों में से 53.34 प्रतिशत पैत्रिक और 46.66 प्रतिशत ने दूसरे के यहाँ काम सीखा है।

7- सांगानेर-बगरू प्रिंट में लगे दस्तकारों की वित्तीय परिस्थिति एवं बाजार की व्यवस्था पर विचार करते समय यह बात स्पष्ट रूप से सामने आई कि मौजूदा व्यवस्था में इस हस्तकला पर बाहर के व्यवसायियों एवं अधिक पूंजी निवेश करने वालों का प्रभाव बढ़ता जा रहा है। सांगानेर में ऐसे व्यापारिक समूहों का विकास तेजी से हो रहा है जो अधिक पूंजी लगाकर एवं बाजार पर नियंत्रण रखकर अधिक लाभ कमाने में सक्षम हो रहे हैं। पूंजी निवेश तथा बाजार की व्यापकता की दृष्टि से यहाँ के दस्तकारों एवं उत्पादक समूहों (फर्म) को मुख्य दो वर्गों में विभाजित किया जा सकता है।-

1) बड़े उत्पादक समूह(फर्म) 2) छोटे दस्तकार जो कि कम पूंजी से अपना धन्धा करते हैं।

छोटे दस्तकारों का वित्तीय परिवेश इस रूप में पाया गया:-

1- सामान्यतः ये लोग पीढ़ी-दर-पीढ़ी इस कार्य को करते आये हैं। अतः इनके पास जो पुराने साधन एवं पूंजी मौजूद है, उसी से काम चलाते हैं।

2- परंपरागत साख के कारण ये लोग नकद पूंजी कम लगाते हैं। महाजन से कच्चा माल लाते हैं और पक्का माल उन्हें देते हैं।

3- महाजन, स्वयं की बचत एवं कुछ दस्तकार बैंक से भी पूंजी प्राप्त करते हैं।

ऐसे दस्तकार जो स्वयं का धन्धा करते हैं वे पूंजी प्राप्त करने को अधिक उत्सुक पाये गये। सांगानेर के 73.33 तथा बगरू के 80 प्रतिशत दस्तकारों ने पूंजी की आवश्यकता बताई। ठेके एवं श्रमिक रूप में काम करने वालों में से सांगानेर के तथा बगरू के 33.33 प्रतिशत ने पूंजी की आवश्यकता बताई। जहां तक पूंजी की मात्रा का प्रश्न है ज्यादातर दस्तकारों ने 4 से 10 हजार तक की पूंजी की आवश्यकता बताई है। पूंजी कितनी चाहिये यह दस्तकार की उत्पादन क्षमता, श्रमशक्ति, मौजूदा आर्थिक स्थिति तथा भावी कार्यक्रम आदि पर निर्भर करता है।

कर्ज संबंधी कुछ बातें इस रूप में सामने आती हैं: –

(1) स्वयं का धंधा करने वाले/दस्तकार, ठेकेदार एवं मजदूर की तुलना में अधिक कर्ज लेते पाये गये।

(2) सांगानेर एवं बगरू दोनों स्थानों के ठेकेदार एवं मजदूर तुलनात्मक दृष्टि से कम कर्ज लेते पाये गये।

(3) सांगानेर के दस्तकार बगरू के दस्तकारों से अधिक कर्ज लेते पाये गये।

(4) कर्जदार की विभिन्न श्रेणियों में सांगानेर के करीब 43 प्रतिशत दस्तकार एक से दो हजार तथा बगरू के करीब 75 प्रतिशत परिवार भी कर्ज की इसी श्रेणी में पाये गये।

कर्ज के स्रोतों के संबंध में तथ्य इस रूप में सामने आते हैं:–

(1) सांगानेर के स्वयं का धंधा करने वालों में करीब ५२.85 प्रतिशत कर्जदार दस्तकार बैंकों से, 28.57 प्रतिशत १४.२८% महाजन से, तथा १४.२८% ठेकेदार एवं अन्य स्रोतों से कर्ज लेते पाये गये। बैंकों से कर्ज लेने की प्रवृति अधिक पाई गई।

(2) परन्तु सांगानेर में ठेके तथा श्रमिक रूप में काम करने वाले दस्तकारों में से 40 प्रतिशत ने महाजन एवं उतने ही ठेकेदार से कर्ज लेते पाये गये।

(3) बगरू में बैंक से कर्ज लेने की प्रवृति कम पाई गई। यहां 25 प्रतिशत ने तो बैंक से कर्ज लिये जबकि 37.50 महाजन एवं उतने हीने ठेकेदार से कर्ज लेते पाये गये। यहां के ठेकेदार एवं श्रमिक बैंक के पास बिलकुल नहीं गये, सबने महाजन या अन्य स्रोतों से कर्ज लिया।

(4) यह कहा जा सकता है कि सांगानेर में सार्वजनिक वित्तीय एजेंसियों से पूंजी जुटाने की वृति अधिक है।

यह कहा जा सकता है कि :–

क- सांगानेर में स्वयं का धंधा करने वाले सभी दस्तकारों ने अपने धंधे के कार्य से ही कर्ज लेना बताया। यही स्थिति बगरू में स्वयं का धन्धा करने वाले दस्तकारों की भी पाई गई।

ख- ठेके पर एवं मजदूर के रूप में काम करने वाले दस्तकारों में से सांगानेर के 80 प्रतिशत ने घर खर्च के लिये और 20 प्रतिशत ने धंधे के लिये कर्ज लिया। जबकि बगरू में इस श्रेणी के सभी दस्तकारों ने शतप्रतिशत घर खर्च के लिये लिया।

ग- उद्देश्य की दृष्टि से यह कहा जा सकता है कि स्वयं का धंधा करने वाला दस्तकार अपने धंधे के लिये कर्ज लेता पाया गया जबकि ठेके पर या मजदूरी पर काम करने वाले घर खर्च हेतु कर्ज लेते हैं।

(8) हस्तकलाओं में तैयार माल का उपयोग स्थानीय स्तर पर काफी कम हो पाता है। अतः उनके लिए बाह्य बाजार पर निर्भर करना पड़ता है। वैसे स्थानीय उपयोग के लिये भी किसी न किसी रूप में बाजार का होना आवश्यक होता है। बाजार कच्चे एवं पक्के माल, दोनों के लिए समान महत्व रखता है।

हस्तकलाओं के कच्चे एवं पक्के माल की परंपरागत व्यवस्था के संदर्भ में वर्तमान व्यवस्था को समझा जा सकता है। कच्चे माल की बाजार व्यवस्था में विभिन्न हस्तकलाओं की एकसी स्थिति नहीं है। कुछ हस्तकलाओं के दस्तकार को कच्चा माल बाहर से मंगाना आवश्यक होता है जबकि कुछ को स्थानीय स्तर पर प्राप्त हो जाता है। कच्चे माल की परंपरागत बाजार व्यवस्था को निम्नलिखित वर्गों में विभाजित कर सकते हैं: -

1- खरीदने वाले व्यक्ति द्वारा कच्चे माल की आपूर्ति (2) कारखानेदार या महाजन द्वारा आपूर्ति।

पक्के माल की विक्री की परंपरागत व्यवस्था के कई रूप देखने में आये-

(1) घर-घर जाकर बिक्री करना (2) स्वयं की दूकान लगाकर (3) स्थानीय बाजार या मेला (4) दस्तकार के घर पर जाकर, उपभोक्ता द्वारा स्वयं खरीदना (5) कारखानेदार द्वारा खरीद (6) महाजन एवं दूकानदार द्वारा खरीद।

सांगानेर-बगरू प्रिंट में उक्त व्यवस्थाओं के अतिरिक्त जो व्यवस्था देखने में आई, उसमें मुख्य ये हैं: -

(1) सामान्य व्यवसायी (2) हैण्डीक्राफ्ट्स बोर्ड (3) सार्वजनिक संस्थायें-खादी ग्रामोद्योग संस्थाएं आदि (4) सरकारी विभाग (5) बड़े शो रूम (6) अन्य

सांगानेर एवं बगरू दोनों स्थानों पर कच्चा माल प्राप्त करने में एक से अधिक माध्यमों का उपयोग किया जाता पाया गया। दस्तकारों ने जो उत्तर दिया उस पर से यह कहा जा सकता है कि शत प्रतिशत परिवार कच्चा माल खरीदना पसंद करता है। लेकिन इसके अलावा अन्य माध्यमों से भी माल खरीदता है।

कच्चा माल(जैसे कपड़ा, रंग, ब्लाक आदि) स्थानीय : बाजार से सहज में नहीं मिलता है। इसके लिये उन्हें जयपुर के बाहर के बाजार पर निर्भर रहना पड़ता है।

कच्चे माल का गुण अच्छा हो, यह भी एक कठिनाई है। दस्तकारों ने घटिया कच्चे माल की बात भी कही।

यातायात की कठिनाई एवं अधिक कीमत के कारण भी दस्तकार कठिनाई महसूस करते हैं।

संग्रह(स्टोर) की कठिनाई कच्चे एवं पक्के दोनों माल के लिये बताई गई।

पक्के माल के बाजार के बारे में कुछ बातें इस प्रकार सामने आती हैं:-

1- पक्के माल की बिक्री में सहकारी समितियों का कुछ भी योगदान नहीं है।

2- दस्तकारों द्वारा स्वयं पक्के माल की बिक्री किया जाना भी एक सीमा तक पाया जाता है। सांगानेर के पास दो दस्तकारों ने अपने उत्पादन का 10 % भाग स्वयं बेचने की बात कही। बगरू की स्थिति थोड़ी अच्छी दिखी जहां दो दस्तकारों ने 30 प्रतिशत माल स्वयं बेचा तथा 2 और 1 ने क्रमशः 10 से 20 प्रतिशत माल स्वयं बेचा ।

3- अर्द्ध-सरकारी एजेंसियों जैसे हैण्डीक्राफ्ट्स बोर्ड, सरकारी-अर्द्ध-सरकारी शोरूम्स में भी पक्का माल बेचा जाता पाया गया। इस दृष्टि से सांगानेर के दस्तकार आगे दिखे जहां 2 ने उत्पादन का 40 प्रतिशत भाग इस माध्यम से बेचा। दो ने 20 और एक ने 10 प्रतिशत माल इसी माध्यम से बेचा बगरू के दस्तकारों में से केवल

एक ने 30 और एक ने 20 प्रतिशत माल इस माध्यम से बेचा ।

4- पक्के माल की बिक्री का सबसे मजबूत माध्यम बड़े दूकानदार एवं व्यक्तिगत शो रूम हैं। प्रायः सभी दस्तकार कमोवेश बड़ी दूकान एवं शो रूम से जुड़े पाये गये। वे उनकी मांग के अनुसार माल तैयार करते हैं और उन्हीं को बेचते हैं। उनके हाथों बाजार सुरक्षित महसूस करते हैं।

5- कारखानेदार या ठेकेदार भी पक्के माल की बिक्री का बड़ा माध्यम है। सांगानेर एवं बगरू दोनों स्थानों के दस्तकार कारखानेदारों से जुड़े पाये गये और उन्हें पक्का माल बेचते भी।

6- यह पाया गया कि कच्चा माल प्राप्त करना और पक्का माल बेचना दोनों एक दूसरे के निकट हैं।

इस बारे में कुछ बातें इस रूप में सामने आती हैंः-

क) यह बात महत्वपूर्ण है कि सांगानेर-बगरू प्रिंट के उत्पादन की मांग स्थानीय एवं जिला स्तर के बाजार के साथ-साथ राज्य-राष्ट्रीय एवं अन्तर्राष्ट्रीय स्तर पर भी है।

ख) परन्तु दूसरी ओर यह देखने में आया कि छोटे दस्तकार विदेशी बाजार के साथ प्रत्यक्ष रूप से नहीं जुड़ पाये हैं-उन्हें इस बारे में जानकारी नहीं है। इस काम को बड़े व्यवसाई करते हैं।

ग) छोटा उत्पादक अपने उत्पादन का 10 से 50 प्रतिशत माल स्थानीय बाजार में बेचता पाया गया।

घ) जिला स्तर पर भी दस्तकारों को अच्छा बाजार मिलता पाया गया। सांगानेर एवं बगरू के छोटे दस्तकार 70-80 प्रतिशत तक पक्का माल जिले स्तर तक के बाजार में बेचते पाये गये।

च) राज्य एवं राज्य के बाहर बिकने वाले माल का अनुपात क्रमशः घटता गया। राज्य के बाहर तो मात्र 10 से 20 प्रतिशत माल बिक्री की बात स्वीकार की है।

कुछ सुझाव

सांगानेर-बगरू प्रिंट उद्योग एवं इस कार्य में लगे दस्तकारों के सामने जो समस्यायें हैं इस संदर्भ में कुछ सुझावों की ओर ध्यान दिलाया जा रहा है। यदि इन सुझावों को ध्यान में रखते हुये आगामी कार्यक्रम निर्धारित किये जायें तथा उठाये जायें तो इनकी कठिनाइयां दूर हो सकती हैः –

1- इस कार्य में लगे परंपरागत एवं नये दस्तकारों को संगठित करने तथा इस कला के बारे में प्रशिक्षण देने की राष्ट्रीय योजना बनाई जानी चाहिये। इस समय दस्तकार एकाकी रूप में कार्यरत हैं और समस्याओं से एकाकी रूप से ही जूझते हैं। दस्तकारों को संगठन संबंधी प्रशिक्षण दिया जाय ताकि वे मौजूदा व्यावसायिक प्रबंध व्यवस्था को समझ सकें। इस दृष्टि से व्यावसायिक प्रबंध, बाजार व्यवस्था, सहकारिता आदि का प्रशिक्षण दिया जा सकता है। इस कार्य में लगे युवा दस्तकार के लिये इस प्रकार का प्रशिक्षण विशेष उपयोगी होगा। अ0भा0हेण्डीक्राफ्ट्स बोर्ड, नई-दिल्ली ने इस प्रकार के प्रशिक्षण कार्यक्रम पर विचार करना प्रारम्भ भी किया है और प्रयोग के रूप में एक-दो स्थानों पर इसकी शुरूआत भी की है। उसे अधिक व्यापक बनाया जाय।

2- मौजूदा व्यवस्था में दस्तकार उत्पादित माल की बिक्री के लिये बाहरी बाजार पर अधिक निर्भर होते जा रहे हैं, हालांकि स्थानीय बाजार में भी काफी माल बिकता है। फिर भी यह मानस देखने में आया कि उत्पादक अधिक से अधिक माल बाहर बेचता है।

- -

इस प्रवृति का एक प्रमुख कारण स्थानीय बाजार में मांग की कमी देखने में आई। स्थानीय लोगों की रुचि में परिवर्तन के कारण भी स्थानीय मांग में कमी होती पाई गई। इस कार्य में लगे दस्तकारों को नियमित बाजार मिले इसके लिये आवश्यक है कि स्थानीय स्तर पर बाजार का विकास हो तथा स्थानीय उपभोक्ता की रुचि भी स्थानीय स्तर पर उत्पादित वस्तु के उपभोग में बढ़े।

3- हस्तकला के क्षेत्र में उत्पादित वस्तुओं के उत्पादन एवं बिक्री पर पड़ने वाले प्रभाव में स्थानापन्न वस्तुओं का प्रमुख स्थान है। मिल क्षेत्र में उत्पादित वस्त्रों ने स्थानीय प्रिंट को हतोत्साहित किया है। अतः यदि हाथ छपाई को कायम रखना है तो हस्तशिल्प की नकल को रोकना होगा। यह देखने में आया कि सांगानेर-बगरू प्रिंट की छपाई की बड़े पैमाने पर नकल की जाती है और कई बार तो मिल की छपाई को हाथ की छपाई के नाम से बेचा जाता है। इस प्रकार की प्रवृति रोकनी होगी।

4- हस्तकला के दस्तकारों के हाथ में बाजार नहीं है। वे मात्र उत्पादक हैं। बाजार दूसरों के नियंत्रण में होने के कारण उन्हें पूरी कीमत नहीं मिलती है। इस दिशा में प्रयास किया जाना चाहिये कि उत्पादक का बाजार पर भी नियंत्रण हो। इस दृष्टि से मार्केटिंग सहकारी समितियों के माध्यम से बाजार की व्यवस्था की जा सकती है। सांगानेर-बगरू प्रिंट जैसे उद्योग के लिए दस्तकारों को मार्केटिंग संबंधी प्रशिक्षण दिया जाना उपयोगी रहेगा। यह कार्य अ0भा0हैण्डीक्राफ्ट्स बोर्ड के द्वारा किया जाना सुविधाजनक रहेगा। अन्य सरकारी/अर्द्धसरकारी तथा स्वयंसेवी संस्थाओं का भी इस कार्य में सहयोग लिया जा सकता है।

5- सांगानेर-बगरू प्रिंट के दस्तकारों के सामने कच्चे माल- कपड़े की कठिनाई पाई गई। खासकर छोटे दस्तकार इस कठिनाई को अधिक महसूस करते हैं। इसके लिए व्यक्तिगत

स्तर पर कच्चे माल के लिये पूंजी सुलभ कराने के अतिरिक्त सहकारिता के आधार पर भी इस दिशा में प्रयास किया जाना चाहिये। इस कार्य के लिये मार्केटिंग सेंटर स्थापित करने का भी सुझाव दिया जा सकता है जहां से दस्तकारों को कच्चा माल सुलभ हो सके तथा पक्के माल की बिक्री/प्रसार आदि की सुविधा भी मिल सके।

6- यहां के दस्तकारों को अन्य कठिनाइयों का भी सामना करना पड़ता है, जैसेः- (1) पानी (2) कपड़े सुखाने का स्थान। छोटे दस्तकारों के सामने, घर में काम करने पर, छपाई का काम करने के पानी की कमी की कठिनाई भी है। इस दृष्टि से पर्याप्त पानी सुलभ कराने की व्यवस्था की जाय। कपड़े सुखाने के लिए स्थान जरूरी है। गांव में ऐसा सार्वजनिक स्थान सुलभ हो जहां सुविधायें उपलब्ध कराई जा सके।

7- ब्लाक एवं डिजाइन संबंधी कठिनाइयां छोटे दस्तकारों के सामने अधिक आती है। बदलती रुचि एवं फैशन के अनुसार ब्लाकों में परिवर्तन की कठिनाई होती है। इस कारण उनकी छपाई की कला बदलते फैशन का साथ नहीं दे पाती है। इस कठिनाई को दूर करने के लिये ब्लाक तथा डिजाइन के लिए अलग से इकाई स्थापित की जा सकती है। यह कार्य सरकारी अर्द्ध सरकारी या स्वायत संस्था द्वारा किया जा सकता है। अ0भा0हैण्डीक्राफ्ट्स बोर्ड की राज्य शाखा को व्यापक स्तर पर यह कार्य हाथ में लेना चाहिये।

संदर्भ साहित्य

1- आर. वी. राव, इंडियन हैण्डीक्राफ्ट्स, बुक लवर प्रा0लि0, हैदराबाद, 1969

2- सैंसस आफ इण्डिया-जयपुर जिला, 1971, भारत सरकार

3- विद्या दहेजिया, थिंग्स आफ ब्यूटी,
प्रकाशन विभाग, भारतसरकार, नई दिल्ली, 1979

4- इडिथ टोमरी, इन्ट्रोडक्शन टू द हिस्ट्री आफ फाइन आर्ट इन इंडिया एण्ड द वेस्ट, ओरियंट लॉग मैन्स, नई-दिल्ली-1978

5- ए0के0राय, हिस्ट्री आफ जयपुर सिटी, मनोहर, नई दिल्ली-1978

6- रिजर्व बैंक आफ इंडिया रिपोर्ट

7- डा0 अवधप्रसाद, बंधेज, मेटलवेयर और स्टोन कार्विंग- राजस्थान के दस्तकारी का अध्ययन, कुमारप्पा ग्राम स्वराज्य संस्थान, जयपुर, 1979

8- इन्डिया 1979, प्रकाशन विभाग, भारत सरकार, नई-दिल्ली

9- गजेटियर आफ इंडिया, भारत सरकार, नई-दिल्ली

10- वी0पंतजली, द छींपास् आफ सांगानेर, योजना, खण्ड 19,
15 दिसंबर, 1975, भारत सरकार, नई-दिल्ली

11- राजस्थान इण्डस्ट्रीयल एण्ड ट्रेड जनरल, मई, 1979
उद्योग विभाग, राजस्थान सरकार, जयपुर

—

सांगानेर प्रिंट में लगे दस्तकारों की सूची

(दस हजार से कम पूंजी वाले)

(ए)

1- श्री अकबर भाई
2- ,, हुसैन
3- ,, अहमद खां
4- ,, बाबूलाल कांजी
5- ,, बाबूलाल खींची

बी)

6- ,, बजरंगलाल छीपा
7- ,, बालचंद नेकटावाले
8- ,, भंवरलाल लड़ीवाल
9- ,, बालाबक्सजी
10- ,, बालजी भगत
11- ,, भोरीलाल कोठीवाल
12- ,, भोरीलाल बगरूवाले
13- ,, भोरीलाल गोवर्धन
14- ,, भवानी शंकरजी
15- ,, भगवान सहाय
16- ,, भंवरलाल माली
17- ,, भोपा

(सी)

18- ,, चिरंजीलाल वस्सीवाले
19- ,, छोटे खां
20- ,, छुट्टन खां

(डी)

21- ,, धनोलिया एण्ड सन्स
22- श्री दिनेश शर्मा
23- ,, दामोदर कुतोलीवाल

(ई)

24- ,, फूलचंद
25- ,, गोपालजी पापड़दा वाले

जी-

26- ,, गोपाल
27- ,, ग्यारसीलाल श्योदासपुरा
28- ,, गजानंद जयपुर
29- ,, गेंदीलाल प्रथम
30- ,, गेंदीलाल द्वितीय
31- ,, गणेश गोविन्दनारायण
32- ,, गुलाबचंद
33- ,, गोविन्द शरण
34- ,, गोविन्दनारायण बगरू वाले
35- ,, गोवर्धन स0माधोपुर के
36- ,, गन्नी हरसोली के
37- ,, गंगासहाय सोनाला
38- ,, घासीलाल मातरा

(एच)

39- ,, हरसहाय जगन्नाथ
40- ,, हनुमानसहाय घासीलाल
41- ,, हनुमानसहाय भोरीलाल
42- ,, हिन्डोन वाले

(आई)

43- ,, ईश्वरजी
44- ,, इस्माइल खां

जे- 45- श्री जगन्नाथ डोडिया
46- ,, जगन्नाथ चौधरी
47- ,, जगदीश डेरावाल
48- ,, जुगत बंबई वाले
49- ,, जेठमल हरसोली
के- 50- ,, कन्हैयालाल दम्बीवाले
51- ,, कन्हैयालाल श्योपुर के
52- ,, कुंजबिहारी गोविन्दनारायण
53- ,, करोड़ीलाल छीपा
54- ,, कल्याण चंदलाई वाले
55- ,, किशोरीलाल बंबई वाला
56- ,, खेरातीलाल बंबई वाला
57- ,, केदारजी छापवा के
58- ,, लक्ष्मी-नारायण वर्मा
एल-59- ,, लावा वाले
60- ,, लल्लूलाल छीपा
एम-61- ,, माधो बगरू वाले
62- ,, महादेव सिकन्दरा
63- ,, महादेव केमलावाले
64- ,, मूलचंद रामगढ़ के
65- ,, मूलचंद सान्ड कोहडा के
66- ,, मूलचंद चौधरी
67- ,, मखन-जी अमृतसर के
68- ,, नारायण सांकोटडा के
एन- 69- ,, नारायण चौधरी

70- श्री नारायण हरसोली के
71- ,, नारायण माली
72- ,, जहूमल भरतपुर के
(ओ)
73- ,, ओंकार वेद
74- ,, ओमप्रकाश रींगस वाले
(पी)
75- ,, प्रभु जयरामपुरा
76- ,, प्रभात बगरू वाले
77- ,, फूलचंद बगरु वाले
(आर)
78- ,, राधेश्याम बोराज्या
79- ,, राधेश्याम कुतोलीवाले
80- ,, राधामोहन श्योपुर वाले
81- ,, रमसीलाल
82- ,, रामोतार छीपा
83- ,, रामस्वरूप खेडा वाले
84- ,, रामस्वरूप कुतोलीवाले
85- ,, रामस्वरूप गोढरवाल
86- ,, रामदास भोरीलाल
87- ,, रामदास कुतोलीवाला
88- ,, रामदास हरसोली के
89- ,, रामसहाय सेन्थलवाला
90- ,, रामनारायण साहपुरा के
91- ,, रूपनारायण जयरामपुरा वाले

92- श्री रूपनारायण सीताराम

93- ,, रोशनलाल डीग वाले

94- ,, रामलाल छापलाके

95- ,, रहमान खाँ

96- ,, रसूल मियां

एसः -

97- सुगन वासनवास वाले

98- श्रीराम शर्मा

99- श्री सीताराम कुतोलीवाले

100- शंकर कैलाश

101- सागर जयपुर के

102- श्री विजय

—

बगरू प्रिंट के दस्तकारों की सुची *

1- श्री अजीज खां

2- ,, अनन्तीलाल । छाजूराम

3- ,, बन्सीलाल/लादूराम

4- ,, वसन्तीलाल/लादूराम

5- ,, बाबूलाल/गोपीराम

6- ,, बाबूलाल/चैायमल

7- ,, भंवरलाल/नवलराम

8- ,, भैरूंलाल /भंवरलाल

9- ,, भैरूंलाल/नाथूलाल

10- ,, भगवानसहाय/रामचंद छीपा

11- ,, भगवानसहाय/घासीराम

12- ,, भवानीशंकर/नाथूलाल

13- ,, छोटीलाल/ग्यारसीलाल

14- छीतरमल/भूरामल

15- ,, छीतरजी/सीताराम

16- ,, छींतरजी/दामोदरजी

17- ,, छीतरमल/धन्नालाल

18- चैागान/नारायणलाल

19- श्री देवीसहाय/दन्सी

20- श्री दौलतराम/चन्दाराम

---

* दस हजार से कम पूंजी लगाने वाले दस्तकारों की सूची.

21- श्री गोपालजी । लक्ष्मीनारायण

22- श्री गोपालजी । गोमजी

23- ,, गोपीराम । मांगीलाल

24- ,, गुलजी छीपा

25- ,; गुलाबचंद । दामोदरजी

26- ,, गणेशनारायण । जगन्नाथ

27- ,, गणेशनारायण । रामपाल नागर

28- ,, ग्यारसीलाल । मदनलाल

29- ,, ग्यारसीलाल । नारायणलाल

30- ,, गंगाराम । प्यारेलाल

31- ,, घासी खाँ लोलगर

32- ,, घासीराम । चन्दाराम

33- ,, घासीराम । रामनारायण

34- ,, हनुमाजी । मांगीलाल

35, ,, हनुमानप्रसाद । भानाराम

36- ,, हनुमान । गोपाजी

37- ,, हरिशंकर । अर्जुन वड़गांव

38- ,, हरिनारायण । भगतराम

39- ,, हुक्मचंद । परमानंद

40- ,, हरवक्स । गोपीराम

41- श्री इस्माइल लीलगर

42- ,, जुमा खां

43- ,, जगदीश । पूसीलाल

44- ,, कैलास । भंवरलाल

45- ,, कैलाशचन्द्र । गणेशनारायण जाजपुरा

46- ,, कैलाशचन्द्र । गोपीजी

47- ,, कन्हैया जीवाला

48- ,, लक्ष्मीनारायणजी । मोहरीलाल

49- ,, लड्डूगोपाल । जगन्नाथजी

50- ,, मोहनलाल । गोपीराम

51- ,, महादेव । कन्हैयालाल

52- ,, नाथूलाल । जुगलजी

53- ,, नाथूलाल । नानगराम

54- ,, ओंकारलाल । परमानंद

55- ,, प्रभात लाल । मगनलाल

56- ,, प्रभातीलाल । लक्ष्मीनारायण

57- ,, प्रेमचंद । राधेश्याम

58- ,, प्रभूलाल । कन्हैयालाल

59- ,, फूलचंद । लालचंद

60- ,, रमेशचन्द्र । दुर्गालाल

61- ,, रामस्वरूप । केशरजी

62- श्री रामस्वरूप । कन्हैयालाल

63- ,, रामजीलाल छीपा

64- ,, श्री रामेश्वर दौसाया । बालचंद

65- ,, रामेश्वर । नाथूलाल

66- ,, रामलाल । रामचन्द्र जाजपुर

67- ,, रामदास । नाथूलाल

68- ,, रामदास । बन्जी

69- ,, रामेतार । दुर्गाजी

70- ,, राधेश्याम । गुलजी

71- ,, सीताराम कालुका

72- ,, सीताराम । दामोदर

73- ,, सीताराम । नारायणजी

74- ,, सत्यनारायण । मथुरीलाल

75- ,, सत्यनारायण । मदनलाल

76- ,, शंकरलाल । लादूराम

77- ,, शंकरलाल । गोपीजी

78- ,, शंकरलाल । कन्हैया

79- ,, त्रिलोकचंद । सीताराम

80- ,, उम्मेदसिंह । जगन्नाथसिंह बडवा

क्रमशः –

परिशिष्ट - ख.

सांगानेर-बगरू प्रिंट की बड़ी व्यावसायिक फर्मों की सूची *

1- रेनबो टैक्सटाइल्स

2- काका टेक्सटाइल्स

3- रामगोपाल ओमप्रकाश

4- डीलक्स टेक्सटाइल्स

5- सुन्दर टेक्सटाइल्स

6- अजय प्रिंटिंग

7- नेमी डाई प्रिंटिंग

8- राधास्वामी टेक्सटाइल्स

9- धनोजिया टेक्सटाइल्स

10- रेखा एजेन्सीज

11- नाहर ब्रादर्श

12- अन्धेरा टेक्सटाइल्स

13- महेश टेक्सटाइल्स

14- साधू टेक्सटाइल्स

15- केलिको प्रिंट्स

16- शंकरलाल ब्रदर्स

17- पाण्डे टेक्सटाइल्स

---

* इसमें जयपुर की फर्मों की सूची शामिल नहीं है।